



newsletter

CONVEGNO “IL LOYALTY MARKETING CHE VERRÀ: NUOVI MODELLI, NUOVI AMBIENTI E NUOVE TECNOLOGIE”: PARMA 22 OTTOBRE 2010

Definita la data della **X Edizione del Convegno “Il Futuro del Micromarketing”**, si svolgerà a Parma venerdì 22 ottobre 2010. Il convegno, dedicato quest'anno a “Il loyalty marketing che verrà: nuovi modelli, nuovi ambienti e nuove tecnologie” si propone di fare il punto sugli strumenti e le strategie del futuro per sviluppare la fedeltà: dalla loyalty “mobile” al “digital signage”, dalle special promotions di poche settimane ai programmi fedeltà pluriennali.

Al convegno verrà presentata l'indagine annuale dell'Osservatorio Carte Fedeltà sulle strategie di fidelizzazione della GDO, realizzata grazie al sostegno di Brand Loyalty, ICTeam e Promotion Magazine. La ricerca quest'anno va “Oltre la carta fedeltà” per indagare il peso assegnato dalle principali insegne italiane a tutte le leve di loyalty, dall'instore marketing alla comunicazione istituzionale, dai servizi innovativi fino a prezzi e assortimenti: sono tutte queste leve insieme, ma in diversa misura, a fare fedeltà, accanto agli strumenti “specialistici” come carte e raccolte punti.

Sul sito <http://www.partnership4loyalty.com/convegno> è possibile trovare il programma completo, le informazioni pratiche per raggiungere l'Università di Parma e il [modulo di iscrizione on line](#).

EDENRED CON COSTA CROCIERE, UN CONCORSO A PREMI GESTITO DA ICTEAM CON LA PIATTAFORMA WINWIN ACTIVATOR

Partito il 1 settembre il concorso a premi rivolto alla clientela Edenred del segmento aziende che utilizzano i servizi Ticket Restaurant e Ticket Compliments. L'iniziativa, interamente gestita da ICTeam **con l'utilizzo della piattaforma WinWin Activator**, si rivolge alle aziende clienti di Edenred (nuovo nome di Accor Services Italia) che partecipano all'iniziativa Red Privè Collection. Il concorso prevede premi consistenti in punti della raccolta punti Red Privè Collection e in premio finale una Crociera ai Caraibi Costa Crociere.

La piattaforma **WinWin Activator** è l'ultimo dei prodotti della suite Market Activator di ICTeam, nato pochi mesi dopo la creazione della Divisione Loyalty e Direct marketing di ICTeam che lo commercializza, **WinWin Activator** è la soluzione ideale per gestire concorsi a premio via internet, via telefono, via sms con una piattaforma software che permette di creare, gestire e rendicontare concorsi a premio utilizzando una molteplicità di canali.

In questo numero:

Convegno
“Il loyalty marketing
che verrà: nuovi
modelli, nuovi
ambienti e nuove
tecnologie”:

Parma
22 ottobre 2010

Edenred
con Costa Crociere,
un concorso a premi
gestito da ICTeam
con la piattaforma
WinWin Activator

Gioca e vinci
Subito migliaia di punti Red-Privé
e in estrazione finale
una crociera Costa ai Caraibi

Nome* _____
Cognome* _____
Indirizzo Email* _____
Codice di gioco* _____
Numero di cellulare _____

Voglio ricevere l'esito della giocata via SMS

I dati personali dei partecipanti al concorso saranno raccolti e trattati nel pieno rispetto del

Accetto* *Campo obbligatorio

Gioca »

Inserisci i tuoi dati e il codice giocata che hai ricevuto e clicca sul pulsante **Gioca**: saprai subito se hai vinto migliaia di punti della Red Privé Collection.
[Leggi il regolamento completo »](#)

Aut. Min. montepremi € 6.719,40 IVA inclusa

Punto di forza di WinWin Activator è quello di consentire una completa autonomia di gestione del concorso, dalla fase progettuale alla fase di messa in linea via web. L'utilizzo di più canali di accesso al concorso consente di lasciare ampio margine alla creatività e modalità di coinvolgimento dei partecipanti. **WinWin Activator** permette di:

- Definire la tipologia di concorso da effettuare, a vincita immediata o con urna elettronica
- Definire quante estrazioni automatiche e in quali date
- Gestire i messaggi di vincita e di non vincita ai partecipanti, differenziandoli per concorso e per canale di accesso
- Monitorare l'andamento delle partecipazioni con report periodici
- Estrarre elenchi, esportabili e stampabili a conclusione dei concorsi, con tutti i dati utili alla normativa vigente sui concorsi a premio
- Schedulare concorsi simili su diversi canali ed in diversi periodi

Per la sua versatilità e facilità di utilizzo nonché per la sua impostazione multi utente WinWin Activator può essere utilizzata per più aziende/clienti o da aziende con più ragioni sociali/brand.

Per informazioni scrivere a loyalty@icteam.it o sul sito www.icteam.it per scaricare la brochure di WinWin Activator

ICTeam S.p.A. opera dal 1999 nel settore dell'Information and Communication Technology ed offre - alle grandi aziende e alle Pubbliche Amministrazioni - servizi di **system integration** realizzando progetti software chiavi in mano in aree che coinvolgono l'*e-business* e la *business intelligence*, offrendo anche servizi di consulenza architeturale e di analisi prestazionale, indispensabili per ottimizzare la resa del sistema. Il *know-how* acquisito nell'integrazione di sistemi ha permesso a ICTeam di progettare, sviluppare e realizzare una suite di **piattaforme software** avanzate in grado di supportare processi aziendali strategici. Inoltre, attraverso un proprio data center, mette a disposizione dei clienti un portfolio di **servizi in outsourcing** tra cui hosting service e ASP. Una parte fondamentale del business di ICTeam è legata alla creazione di prodotti software per la gestione delle campagne di loyalty e di fidelizzazione. La creazione **di una nuova divisione con specializzazione nel loyalty e direct marketing** consolida il posizionamento come azienda del settore ICT in grado di offrire a una clientela eterogenea strumenti e progetti chiavi-in-mano per gestire le dinamiche di fidelizzazione.

Via Azzano San Paolo, 139 - 24050 Grassobbio (BG) - Telefono: 035 4232111 Fax: 035 4522034
Via Tuscolana, 4 - 00182 Roma Tel: +39(0)6 70399218 – <http://www.icteam.it>

AVVERTENZA Legge 196/2003. Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali. Gli indirizzi e-mail persenti nel nostro archivio provengono o da richieste di iscrizioni pervenute al nostro recapito o da elenchi e servizi di pubblico dominio pubblicati in internet, da dove sono stati prelevati. Si ricorda che è sufficiente cliccare **QUI** per rimuovere il proprio indirizzo dall'archivio.