



www.unikamagazine.it

MAGAZINE GENNAIO 2020 N°1

www.unikasolution.it

WEB
> P. 07

SOCIAL
> P. 05

COMUNICAZIONE
> P. 02

SICUREZZA
> P. 06

SERVIZI ISP
> P. 04

VOIP E CENTRALINE
> P. 03



RITORNO AL FUTURO

c'è qualcosa di nuovo nell'aria, anzi di antico...

Unika Solution è nel nostro progetto la metafora dello studio associato. Il team Unika è composto da quattro realtà professionali con oltre vent'anni di esperienza e competenze specifiche in Information Technology che, in collaborazione sinergica, possono rappresentare una soluzione "UNIKA" per le aziende del nuovo millennio.

IL PROGETTO UNIKA SOLUTION

Una soluzione Unika per l'azienda 4.0



Netlab, storico internet service provider campano, **Milagro Advertising**, che da oltre trent'anni si occupa di marketing e comunicazione integrata offline e web, **Erprise** con competenze in "network solution", sicurezza e gestionale e **A&R Company**, che vanta, tra diretti e indiretti, un team composto da circa venti professionisti, profondo conoscitore del mercato delle TLC con operatività in quattro regioni con una rete di vendita innovativa che affianca, gestisce e consiglia il cliente supportata dal proprio *customer care*.

Raccogliendo queste aziende nel progetto **Unika Solution** abbiamo realizzato uno strumento estremamente agile, reattivo ed efficace, infatti ognuna delle quattro aziende segue ed investe nel suo *core business* e, quando si intravede un'opportunità creata dagli altri partner, mette a disposi-

zione le proprie competenze integrandosi nel progetto.

Ecco perché possiamo offrire una **soluzione "unika"**, in quanto nel nostro bouquet di offerta ritroviamo:

- **servizi Internet Inside**: siti web, gestione domini, voip e unified communication, realizzazione e-shop e sviluppo applicazioni web oriented;
- **servizi di comunicazione integrata**, campagne social, SEO e SEM, Brand identity, e altro;
- **soluzioni gestionali**, consulenza specializzata applicativi, Database, sicurezza, GDPR;
- **networking**, realizzazione infrastrutture LAN.
- **customer care**, campagne vendita, consulenza aziendale TLC;
- **consulenza amministrativa** e per Finanza agevolata.

Ma non è tutto: tre delle quattro aziende sono associate ad **Assoprovider** (www.assoprovider.it), associazione che

raccoglie oltre duecento Internet Service Provider italiani dislocati sull'intero territorio nazionale; infatti la capacità operativa di Unika si estende sull'intero territorio nazionale, in quanto può disporre di professionisti in ogni settore ICT con tecnici altamente qualificati realizzando di fatto un network con oltre duecento filiali. La metodologia operativa prevede l'individuazione di una delle aziende del gruppo Unika come responsabile del progetto, incaricata di individuare le esigenze di un suo cliente, di scegliere e proporre le più opportune soluzioni e infine di occuparsi della gestione e del coordinamento del progetto. In tal modo il cliente continuerà ad avere il suo interlocutore abituale, consapevole di avvalersi di altre professionalità ben identificabili permettendo al partner di ampliare, senza investire, il proprio mercato.

UNIKO CONTATTO TANTE SOLUZIONI

- ADVERTISING
- MARKETING DIGITALE
- SERVIZI ISP
- SOCIAL MEDIA MANAGEMENT
- EDITORIA
- SERVIZI INTEGRATI PER LE AZIENDE
- E MOLTO ALTRO...

UNIKA MAGAZINE

Teamwork
CONTRIBUTI E COLLABORAZIONI

Netlab
ISP dal 1996



Milagro adv
Comunicazione dal 1990



A&R
Solution Company



Erprise
IT Advanced Solution



stampato su carta riciclata



IL POTERE DELLA CARTA

La comunicazione ai tempi della "Bestia"

Milagro Adv Srl

La carta stampata, nonostante la attuale preponderante tendenza a sviluppare strategie di comunicazione quasi esclusivamente sul web, continua ad esercitare un potente fascino sulla percezione di chi riceve il messaggio. L'esperienza tattile, a livello di marketing, rende il messaggio più personale e ne facilita l'interiorizzazione e quindi la persistenza nella memoria, creando uno stimolo maggiormente positivo, facilitando l'associazione del messaggio al brand.

Secondo quanto emerso da una ricerca americana di esperti in scienze neuro-cognitive, le persone hanno il 70% di probabilità in più di ricordare un marchio dopo averlo visto in una pubblicità stampata piuttosto che in una pubblicità digitale.

La parte del cervello utilizzata per leggere contenuti digitali, infatti, è differente dalla parte che viene usata per leggere il testo; infatti in una ricerca durata 5 anni su studenti universitari dei college americani, il 90% dei soggetti ha dichiarato di essere suscettibile al multi-tasking durante la lettura sullo schermo. Alla domanda su quale piattaforma è stato più facile concentrarsi durante la lettura (a scelta tra

copia cartacea, desktop, laptop, tablet, e-reader), il 92% ha risposto copia cartacea.

La visualizzazione possiede un potenziale emozionale in virtù della capacità di ricezione e di memorizzazione che viene attivamente stimolata.

La costante moltiplicazione dei dispositivi, la sovrabbondanza dei contenuti informativi e il tempo speso nella lettura di documenti digitali fanno sì che la questione centrale non sia più l'informazione, ma la gestione dell'attenzione di chi riceve le informazioni, che diventa sempre più limitata e difficile da governare. Il processo di lettura e l'esperienza percettiva di un testo digitale sono maggiormente dispersivi, perché lo scorrimento del testo, i vari click, i link correlati e i cambi di rotta della navigazione online, producono innumerevoli stimoli sensoriali che distraggono l'attività cerebrale dal lavoro di interpretazione dei contenuti.

Con l'utilizzo "in house" pre vendita, che accompagna tutte le nostre soluzioni, con Unika-Magazine abbiamo realizzato un prodotto adattabile a tante realtà aziendali e quindi questo magazine diventa una demo per una soluzione che si proietta verso il futuro utilizzando uno strumento dimenticato.



COMMUNICATION PACK BASE
€ 6.900+IVA
REBRANDING / RESTYLING SITO / CENTRALINO VOIP 12 MESI
SOCIAL / INFOGRAFICA

COMMUNICATION PACK EVOLUTION
€ 9.900+IVA
REBRANDING / RESTYLING SITO + ECOMMERCE / CENTRALINO
VOIP 12 MESI / SOCIAL 18 MESI / INFOGRAFICA / VIDEO
SOCIAL / BLOG / CHECK SICUREZZA + GDPR e CRM

FINANZIAMENTO A TASSO 0 18 MESI - BONUS CREDITO IMPOSTA 45%



CLOUD COMPUTING

UNIFIED COMMUNICATION

UnikaPbx "I centralini Voip"

Nulla si crea, tutto si trasforma è un principio della fisica che vale anche nel mondo del digitale: i nuovi strumenti non sostituiscono del tutto i vecchi, che si trasformano, come la vecchia TV oggi diventata smart. Tra questi anche il centralino telefonico.

Con servizi come il **VoIP**, il **Cloud computing** e applicativi come il **CRM**, è sempre più conveniente ricorrere a centralini virtuali che offrono funzionalità adeguate ai tempi.

Centralino virtuale in azienda: tutti i vantaggi di UnikaPBX

UnikaPBX è il prodotto finale di oltre 15 anni di esperienza e professionalità di **Netlab**, Provider di servizi Internet. **UnikaPbx** è l'ultima generazione di un progetto nato nel 2005, dotato di **Unified Communication**, un'interfaccia intuitiva, potente e scalabile.

Facilità d'uso senza rinunciare alle funzionalità.

UnikaPbx è dotato di funzioni avanzate semplici da installare e configurare, grazie al diffusissimo protocollo di rete **SIP** (Session Initial Protocol) utilizzato per le sessioni di comunicazione tra più partecipanti. Il sistema permette di connettersi con qualsiasi Client, pc o smartphone, in modo semplice e immediato. L'utilizzo della tecnologia **VoIP** (Voice over IP) elimina la necessità di appoggiarsi a una linea telefonica tradizionale. attraverso **UnikaPBX** l'azienda integra quindi due mondi un tempo distanti: telefonia e servizi aziendali, con un ulteriore passo in avanti: Integra i dati disponibili (ad esempio l'agenda telefonica) con servizi esterni, quali il **CRM (UnikaCRM)** con le linee telefoniche, consentendo di chiamare un utente direttamente dai dati del gestionale. Quando invece è un cliente a chiamare, il CRM potrà attivare automaticamente la

scheda personale, rendendo immediatamente accessibili tutte le sue informazioni.

Flessibilità

La Flessibilità del sistema è garantita dal Cloud, "la nuvola dei dati" alla base funzionamento del centralino.

Autonomia di Gestione

La configurazione di una rete VoIP può essere molto complessa, con tempi e costi molto elevati dovuti all'intervento di un tecnico specializzato. Con UnikaPbx si può gestire il sistema in piena autonomia, grazie agli esclusivi strumenti che permettono una configurazione di sistema rapida e semplice.

In particolare, la **configurazione automatica dei telefoni voip** delle maggiori aziende produttrici tramite l'inserimento del seriale nel pannello di gestione in italiano del PBX; il dispositivo funzionerà immediatamente senza bisogno di interventi manuali.

I VANTAGGI DEL CLOUD

Il CLOUD ovvero "la nuvola dei dati" è la tecnologia che sottende tutto il funzionamento di un centralino virtuale. Il cloud si sta già affermando da diversi anni nel mondo della gestione aziendale, perché offre indubbi vantaggi.

Chi offre soluzioni in cloud computing eroga servizi ai propri clienti attraverso la Rete, utilizzando delle risorse disponibili da remoto. Uno dei servizi cloud più conosciuto è l'archiviazione dei dati: non hai bisogno di una memoria fisica su cui archiviare le informazioni, ma invii tutto a un provider di servizi in cloud che le conserva per te.

Questo riduce ovviamente lo spazio necessario: anche le piccole e medie aziende hanno bisogno a volte di grossi spazi di archiviazione per i propri dati. Il cloud li riduce, tagliando al contempo i costi.

Ma il vantaggio principale dei servizi in cloud è la flessibilità. Prendiamo come esempio il centralino virtuale e come, le dinamiche aziendali, permettano adeguamenti immediati dell'infrastruttura di comunicazione. Un'azienda deve momentaneamente impiegare nuovi operatori, anche dislocati in altre sedi. Grazie a UnikaPbx non dovrà comprare e installare nuovo hardware, con i servizi in cloud adeguerà immediatamente il contratto, anche per pochi mesi integrando immediatamente i nuovi operatori o i nuovi uffici nella struttura aziendale. Tutti avranno il proprio interno e numerazioni proprie e quando andranno via si potrà ritornare al contratto originario, un altro esempio è il trasloco un'azienda con risorse "in cloud" si sposta in pochissimo tempo senza cambiare numero di telefono.

Ricapitolando utilizzando il cloud computing avremo risparmi grazie alle economie di scala e al "non utilizzo" di hardware di veloce obsolescenza, flessibilità operativa, sicurezza in quanto i servizi sono allocati in server in webfarm potenti e sicure e non ultimo l'accesso in mobilità alle risorse aziendali quali cartelle condivise, calendari, chat e videochat di gruppo, gestionali e CRM.

atelier
vacanze



Gennaro Amato owner del famoso **Tour Operator napoletano Atelier Vacanze**:
"Abbiamo traslocato ad inizio anno e, malgrado il periodo festivo, ci è stato configurato un centralino e le linee in 48 ore.

Senza corrente elettrica, in quanto hanno tardato l'allacciamento nella nuova sede, il centralino ha comunque funzionato utilizzando i nostri cellulari!

La flessibilità di questa soluzione ci ha permesso di avere una continuità di servizio senza paragoni."



LE SOLUZIONI INTERNET INSIDE

Netlab srl

NETLAB - LE SOLUZIONI INTERNET INSIDE "SINCE 1996"

NETLAB Srl è ISP (Internet Service Provider) autorizzato dal Ministero delle Comunicazioni, associato ad Assoprovider (www.assoprovider.net) associazione di categoria che raccoglie oltre 240 ISP.

L'azienda dal 1996 eroga tutti i servizi relativi alle tecnologie Internet, dalla registrazione dei domini alla fornitura di servizi di hosting e posta elettronica, fino alla realizzazione di siti e portali web dinamici nelle più diffuse tecnologie (DOTNET, PHP, Wordpress) oltre che nella creazione di piattaforme ecommerce in ambiente Prestashop e Woocommerce. Negli ultimi anni sono state intraprese con successo nuove attività riguardanti i servizi di web e social marketing, oltre che quelle di configura-

zione e analisi di reti Intranet, Extranet e CRM. Dal 2005 con autorizzazione del Ministero eroga, attraverso il marchio Talkho (www.talkho.com), servizi di telefonia Voip, assegnazione di numerazioni geografiche, traffico telefonico e configurazione servizi avanzati, tra cui quella della configurazione di centralini voip UnikaPbx (www.unikapbx.it)

La nuova webfarm completa l'offerta con i servizi VPS (Virtual Private Server) e Cloud, e il nuovo brand VpsPbx.it, che offre soluzioni "pronte" di virtualizzazione in ambiente Microsoft e Linux. Netlab grazie al know-how acquisito in ambito voip è stato nel 2005 il primo provider italiano ad proporre centralini virtuali Asterisk e 3Cx preconfigurati.

L'infrastruttura è distribuita in tre webfarm con SLA 99,99% collegate alla rete in fibra a da 300 Mbit a 1 Gbit.

Gli anni di esperienza hanno consentito il consolidamento di solide partnership che integrano l'offerta con servizi di comunicazione e advertising, campagne sui social quali Facebook, Twitter affiancandosi alla Milagro Adv, storica agenzia partenopea e due partner operativi: Erprise per il supporto al cliente e A&R Company per la diffusione commerciale.

Con il brand UnikaSolution si concretizza una precisa mission: quella di unire in un unico contenitore un pool di aziende e professionisti che si propongono come interlocutore "Uniko" per le tutte le esigenze di business.

UNIKA CRM • LA SOLUZIONE UNIKA

Il concetto di gestione delle relazioni con i clienti (**CRM**, customer relationship management) è legato a quello della fidelizzazione.

Per un'impresa "market-oriented" il mercato non è più rappresentato solo dal cliente, ma dall'ambiente circostante, con il quale l'impresa deve stabilire relazioni durevoli di breve e lungo periodo, tenendo conto dei valori dell'individuo, della società e dell'ambiente. Quindi l'attenzione verso il cliente è cruciale e determinante. Per questo motivo il marketing management deve pianificare e implementare opportune strategie per gestire una risorsa così importante.

Il CRM si spinge sostanzialmente secondo quattro direzioni differenti e separate:

1. Il mantenimento dei propri clienti
2. l'aumento delle relazioni con i clienti più importanti (o "clienti coltivabili")
3. la fidelizzazione più longeva possibile dei clienti che hanno maggiori rapporti con l'impresa (definiti "clienti primo piano")
4. la trasformazione degli attuali clienti in procuratori, ossia consumatori che lodano l'a-

zienda incoraggiando altre persone a rivolgersi alla stessa per i loro acquisti

Con **UnikaTeam** abbiamo anticipato l'integrazione della nostra soluzione **UnikaCRM** con **UnikaPbx**, con centralino voip e webmail, ridefinendo un ambiente di lavoro fortemente integrato e accessibile da webmail.

UnikaCRM utilizza la piattaforma open source **Vtiger**, tra le prime e più diffuse soluzioni **CRM**; il team è diretto da un *senior analyst* per l'analisi delle esigenze aziendali e da utenti che recepiscono le indicazioni, le realizzano e le supportano.

Rimarchiamo l'importanza **dell'integrazione del CRM con il centralino aziendale** in quanto è possibile, direttamente dall'interfaccia del pbx, collegare le telefonate in arrivo con quelle in partenza (*click to call*) creando degli eventi che vengono conservati nel CRM; ad esempio, alla telefonata ricevuta da un cliente si potranno immediatamente visualizzare tutte le informazioni che lo riguardano, quali i contatti, i servizi attivi e i ticket, piuttosto che gli estratti conto o le mail ricevute.

Bonus credito d'imposta

(Bonus investimenti Sud)

Fino al 45% degli investimenti per l'acquisto di piattaforme e soluzioni CRM.

Chiama il numero in prima pagina per un'appuntamento con un nostro consulente

SOCIAL

PERCHÉ LA SEO È IMPORTANTE PER LE AZIENDE?

Andrea Scutellaro

SEO? Social marketing?
chiama il numero Uniko in
copertina per contattarci



Stando agli ultimi dati pubblicati circa il 90% degli utenti utilizza i motori di ricerca per trovare informazioni. Hai un'azienda, un'attività commerciale o sei un libero professionista? Che si tratti di una startup o di un'attività già consolidata la Seo dovrebbe essere inserita nel tuo piano strategico per avere successo. SEO è l'acronimo che sta per Search Engine Optimization ossia l'ottimizzazione per i motori di ricerca. Si tratta di una serie di attività digitali volte a migliorare il posizionamento di un sito web. L'obiettivo è raggiungere la prima pagina sui motori di ricerca, come Google, per le keyword (parole chiave) che gli utenti digitano per le loro ricerche.

Facciamo un esempio: l'azienda X produce vini campani DOC ed ha un sito web. Un utente apre Google e digita "vini campani DOC".

Una buona strategia SEO permetterà all'azienda in questione di essere tra i primi risultati di ricerca che l'utente visualizza e sui quali cliccherà per ottenere maggiori informazioni e magari concludere l'acquisto.

Per tale motivo è importante essere presenti online ma soprattutto affidarsi ad un Seo competente in grado di posizionare il sito web nella top 10 della SERP (pagina dei risultati dei motori di ricerca). Occupare queste posizioni vuol dire ottenere un CTR (click-through rate) più alto ossia una maggiore percentuale di click. Ciò è ampiamente dimostrato da diversi studi come quello di Advanced Web Ranking: il 1° posto su Google ottiene il 31,73% di tutti i click. Più si scende nella classifica più i click ottenuti diminuiscono, arrivando a circa il 3%

per il 10° posto. Inoltre riscontrato che pochi utenti vanno oltre la prima pagina, la seconda infatti non raggiunge l'1% dei click (0,78%). Questi numeri parlano chiaro e dimostrano che la tanto bramata "prima pagina di Google", il motore di ricerca più utilizzato al mondo, non è un falso mito ma una grande opportunità per le aziende ed i professionisti per conquistare nuovi clienti e aumentare il fatturato. Di seguito proponiamo 4 motivi che ben spiegano perché la SEO sia importante per le aziende.

1. Parole chiave e target di riferimento

Una delle prime e più rilevanti attività della SEO è la ricerca delle parole chiave pertinenti per il proprio business. Avere un quadro chiaro delle parole chiave più utilizzate dai propri potenziali clienti consente di raggiungere due obiettivi: ottimizzare il sito web utilizzando le keyword individuate e conoscere meglio il proprio target. In merito a quest'ultimo punto la SEO permette di avere importanti informazioni che le aziende possono utilizzare per fidelizzare i propri clienti ed acquisirne dei nuovi.

2. Migliora la visibilità dell'attività ed aumenta il numero di visite al sito

Come anticipato la SEO consente di migliorare la visibilità online delle aziende raggiungendo le prime posizioni nei risultati di ricerca. A differenza di uno spot in radio o di cartellone pubblicitario su strada che si rivolgono ad una massa indistinta di destinatari, la SEO intercetta utenti che stanno cercando contenuti inerenti al prodotto/servizio che vendi.

3. Aumenta la credibilità dell'azienda in rete

La presenza tra i primi risultati di ricerca predisporre positivamente l'utente nei confronti dell'azienda. Ciò accade perché considerano i motori di ricerca credibili e di conseguenza anche i risultati proposti lo sono. L'utente percepisce l'azienda come affidabile e concede alla stessa fiducia.

4. Proiezione verso nuovi mercati

La SEO consente di ampliare il proprio target di riferimento. Riprendiamo l'esempio dell'azienda che produce vini campani: il target non sarà costituito soltanto da clienti che si trovano nelle immediate vicinanze dell'azienda. Inoltre un buon posizionamento permette di entrare in mercati diversi: ristoranti, bar, pub e tutte le attività che acquistano all'ingrosso.

Strategie fai-da-te o professionisti del settore? La SEO è un mondo complesso e caratterizzato da aggiornamenti costanti e veloci. Gli algoritmi che i motori di ricerca utilizzano per stabilire il posizionamento dei siti web cambiano continuamente e le "regole del gioco" non vengono mai dichiarate. Occorrono analisi approfondite e numerosi test per comprendere cosa sia cambiato e come scalare la classifica sui motori di ricerca. Per non parlare dei siti web di aziende che perdono posizioni o vengono penalizzate ed in alcuni casi bannate da Google e simili. Inoltre l'ottimizzazione di un sito web non è un'attività semplice, richiede competenze specifiche e tempo da dedicare all'aggiornamento costante. La SEO non si improvvisa. Per avere successo online è necessario che ognuno faccia il proprio lavoro: c'è chi guida l'azienda e chi la rende visibile online.





LA SICUREZZA INFORMATICA

Davide Piccolo

Viviamo in un mondo sempre più connesso, ormai siamo parte integrante della rete globale e non ne possiamo più farne a meno.

Siamo collegati ad un sistema che ci permette di avere tutte le informazioni in nostro possesso disponibili in tempo reale e soprattutto abbiamo la possibilità di condividerle in maniera rapida ed efficace. Possiamo condividere riunioni, appuntamenti, progetti, videoconferenza, condividiamo informazioni aziendali con colleghi partner e fornitori, utilizziamo strumenti online per gestire le nostre finanze, facciamo pagamenti, acquistiamo merce utilizzando uno smartphone o un qualsiasi dispositivo connesso. Le nostre informazioni personali e aziendali viaggiano in rete, sono disponibili su qualsiasi piattaforma ed in ogni luogo attraverso il cloud; non sono più localizzate su un dispositivo fisico ma sono condivise ed ospitate in rete su piattaforme che conservano i nostri dati.

Questa condivisione cosa comporta? Cosa è cambiato?

Sicuramente il vantaggio è quello di essere più rapidi ed efficienti nelle nostre attività, di poter lavorare ed interagire con i nostri interlocutori da qualsiasi parte del mondo avendo a disposizione un qualsiasi dispositivo collegato alla rete internet. Comporta altresì che i rischi per la nostra sicurezza sono cambiati e sono aumentati gli attacchi in rete in questi ultimi anni a prescindere del soggetto operante.

Negli anni passati gli attacchi erano mirati solo a grandi società, venivano studiate e colpite da gruppi di organizzazioni criminali.

Oggi con il diffondersi tecniche malevoli evo-

lute disponibili a basso costo e con dati sensibili di ogni singola azienda/utente disponibili in rete, il furto di informazioni e tentativi di attacchi si è diffuso in maniera esponenziale e tutti possono essere colpiti a prescindere dal livello sociale. Non importa se sei una grande multinazionale, una piccola azienda oppure un semplice cittadino privato, i tuoi dati condivisi sono importanti e sei un soggetto a rischio.

Casi esemplari di blocco

1. Ransomware: blocco aziende con riscatto. Si veda ad esempio il caso dell'Ospedale di Como Fatebenefratelli - **crypt** radiografie pazienti e blocco dei servizi con **crypt** dei file.

2. Blocco telefoni e pc, causato da virus mediante l'utilizzo di web-tv gratuite.

Perché dovrei proteggermi? Perché dovrebbe succedere proprio a me.

Senza un'adeguata protezione non è più un problema di **come** posso essere attaccato, ma solo una questione di **quando dovrò affrontare un problema di sicurezza.**

Hai mai pensato a quali danni provocherebbe la perdita di tutti i tuoi dati aziendali e senza la possibilità di recuperarli?

Quanto costerebbe alla tua azienda il fermo di un singolo giorno?

Cosa succederebbe se non potessi utilizzare più gli strumenti di lavoro o la rubrica del telefono, non potessi accedere alla tua posta elettronica o se perdessi tutte le fotografie archiviate negli anni?

Come abbiamo cambiato il nostro modo di rapportarci con gli altri così dobbiamo prendere coscienza che è importante affrontare la se-

curity per la tutela delle nostre informazioni.

Soluzioni

Per il crescente fenomeno di furto dati sono state emanate disposizioni da adottare per la tutela dei dati personali da parte delle aziende (GDPR) per sensibilizzare la problematica.

Tutte le aziende sono obbligate nel seguire le disposizioni per l'adozione delle misure da eseguire in termini di sicurezza dati.

Non sottovalutare la problematica ed affidarsi a soggetti che operano nel settore con comprovata esperienza.

Un processo tipo da seguire è quello di identificare ed eseguire un'analisi dei rischi dell'asset aziendale, verificare e risolvere le vulnerabilità rilevate, proteggere le informazioni e predisporre un piano di ripristino in caso di danno.

PRENOTA IL TUO CHECK AZIENDALE

Riceverai un'analisi riguardante il quadro generale dei servizi informatici e dell'infrastruttura di rete in materia di sicurezza.

Dopo aver acquisito le informazioni di tecniche di base, saranno programmati uno o più incontri con il personale aziendale per analizzare ciascun singolo processo, ovviamente nel massimo rispetto della riservatezza.

L'analisi produrrà la documentazione:

- **Disaster recovery / Business contingency plan**
- **Security measures employed to ensure compliance with national and EU data protection law**
- **Progetto esecutivo per l'ottimizzazione servizi evidenziati in fault**



VUOI PROVARE LA POTENZA DI FEELLIKE?
CONTATTA IL NUMERO IN COPERTINA PER UNA DEMO GRATUITA
PRESSO LA TUA LOCATION

SOCIAL MARKETING

FeelLike
Il social WiFi come
strumento per
strategie social

Il social WiFi può diventare, se ben utilizzato, un potentissimo strumento marketing per meglio conoscere i visitatori di un evento o di una location.

FeelLike è un avanzato strumento di Social WiFi in grado di fornire, attraverso la navigazione WiFi su Internet, l'analisi dettagliata dei visitatori della location, pub, sale convegno, luoghi di aggregazione, palestre, ecc. L'archiviazione dei profili social, con possibilità di *taggarli*, e alcuni dati, come le statistiche di "ritorno" degli ospiti, permettono al gestore della location o al social manager un'analisi dei visitatori che permette la personalizzazione sia della pagina di benvenuto (captive portal), che delle offerte, o la creazione di eventi dedicati. La configurazione delle regole di navigazione è estremamente flessibile; ad esempio è possibile invitare alla registrazione sulla pagina Facebook della location mediante uno sconto istantaneo, utilizzare tramite QRCode dei voucher promozionali, bloccare siti, impostare la velocità di navigazione, inibire il download di contenuti e tanto altro.

SSL, Semplice, Sicuro e Legale

FeelLike si attiva **semplicemente** collegando il dispositivo fornito alla rete della location.

La **sicurezza** è garantita in quanto la navigazione dei visitatori avviene su una rete separata da quella aziendale senza interferenze o intrusioni. La registrazione degli utenti, così come la conservazione dei dati rispetta integralmente la normativa europea sulla privacy (GDPR).

FeelLike mantiene nel tempo i contatti con l'utente registrato infatti grazie all'invio di messaggi push il gestore del servizio potrà, selezionandoli dal suo database, invitare i clienti con offerte personalizzate, newsletter, messaggi push e post Facebook. Ad esempio, un gestore che volesse invitare per San Valentino tutti i

clienti registrati nell'anno precedente in quella data, chiederà a **FeelLike** di selezionare esclusivamente questi destinatari.

FeelLike invia periodicamente il riepilogo delle statistiche giornaliere, mensili e annue delle visite dei nuovi clienti e di quelli fidelizzati. È disponibile inoltre il plugin per l'installazione in ambiente Wordpress, che consente la gestione dell'Hot Spot dal pannello del proprio sito, e l'organizzazione delle campagne promozionali.

FeelLike è una soluzione robusta e affidabile. In occasione del TuttoPizzaExpo, presso la Mostra d'Oltremare di Napoli nel maggio 2019, ha gestito per tre giorni l'accesso online ad oltre 10.000 visitatori, utilizzando un'avanzata soluzione network dedicata dotata di 15 *Access Point* collegati a 6 router dotati di SIM LTE ad alta capacità che hanno permesso la navigazione per gli oltre 1.000 mq del Padiglione.

FeelLike è la migliore soluzione per una gestione innovativa dei profili social, in grado di gestire e integrare i dati di tredici social network con mail, sms, voucher e WhatsApp.

Inoltre **FeelLike** può *confederare* i punti vendita appartenenti a catene di negozi, grande distribuzione e franchising permettendo di aggregare i dati raccolti tra i punti vendita associati.

Contattaci per una demo nella tua location.

FeelLike
TOBESOCIALWIFI



**EFFICIENTE
INNOVATIVO
SICURO**

MyPOS di Lasersoft è l'unica soluzione integrata sul mercato compatta, robusta e funzionale che, oltre a soddisfare ogni requisito di affidabilità, semplicità e sicurezza, può essere installata nella tua attività all'eccezionale costo di una pizza al giorno.

€ 1.700,00
Contributo Statale
€ 250,00

La soluzione MyPOS Lasersoft include:

- ilerprise
- Il registratore telematico
- Il PC di cassa
- L'App MyCashU per la gestione dell'attività
- Modulo RT Cloud

SERVIZI E STRUMENTI PER L'INNOVAZIONE

servizi a misura d'uomo

Erprise srl si è occupata negli ultimi anni di realizzare progetti per la soluzione di complesse problematiche tecniche, a costi accessibili ma affidabili e performanti, sia per quanto riguarda la connettività che per quanto riguarda la realizzazione di market online complessi.

TUTTOPIZZA EXPO - UBIQUITI E IL WIFI DISTRIBUITO
Nel corso della Fiera TuttoPizza Expo 2019 Erprise si è occupata della realizzazione e configurazione della rete wifi per conto della fiera con-

sentendo agli oltre diecimila visitatori l'accesso online. Mediante la soluzione Feellike sono stati gestiti gli accessi, le credenziali social, e la navigazione. La rete ha coperto i diecimila metri quadrati del padiglione con 15 Access Point Ubiquiti che raccoglievano il traffico indirizzandolo a 6 router LTE con SIM dati ad alta capacità e un apparato di load balancing per la distribuzione del carico, con certificazione Ubiquiti. L'Expo ha rappresentato uno stress test ideale per la soluzione Feellike, consentendo di mettere a

punto soluzioni modulari adatte a spazi più limitati con un numero di visitatori meno impegnativo, per eventi, alberghi, ristoranti, ecc.

E-RECORD L'E-COMMERCE DA 5.000 ORDINI MESE
Erprise ha consolidato in questi giorni lo shop di prodotti musicali **E-record** (www.erecord.it), un portale con oltre 30.000 prodotti e circa 80 ordini al giorno sincronizzato con i maggiori marketplace, in primis Ebay e Amazon. Un server virtuale dedicato gestisce il traffico.



A&R company automotive

NOLEGGIO MEDIO TERMINE
DEDICATO ALLE AZIENDE CHE VOGLIONO UN'ALTERNATIVA FLESSIBILE E CONVENIENTE LIBERATI DAI VINCOLI DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE O DAI COSTI DI PROPRIETÀ DEI VEICOLI

SCEGLI I VEICOLI DI CUI HAI BISOGNO
IL CHILOMETRAGGIO, LA DURATA DEL CONTRATTO DA 9 A 24 MESI E IL PACCHETTO IDEALE PER TE E CON LA CARTA DI CREDITO TI LIBERI DALLE LUNGAGGINI BUROCRATICHE.
IN POCHI GIORNI AVRAI A DISPOSIZIONE QUELLO CHE HAI CHIESTO.

SMART FOR FOUR 70 PASSION A PARTIRE DA € 324,00 +iva	FIAT 500 X 1.6 A PARTIRE DA € 389,00 +iva	CITROEN C3 PURETECH 1,2 82CV A PARTIRE DA € 373,00 +iva	AUDI Q2 1.6 TDI DESIGN AUTOMATICA A PARTIRE DA € 599,00 +iva
---	--	--	---

WWW.AERAUTOMOTIVE.IT // CONTATTI +39 081 7871524 // INFO@AERAUTOMOTIVE.IT

A&R Company nasce nel 2012 dalla pluriennale esperienza dei 2 soci fondatori e dalla loro visione di una struttura basata sulla vendita consulenziale. Passione, capacità di interpretare gli sviluppi del mercato e cura dei propri clienti sono alcune delle caratteristiche principali della mission aziendale. Da sempre **A&R Company** si è proposta come Partner affidabile e professionale, sforzandosi di essere un punto di riferimento per tutti i clienti, intenti ad offrire un servizio com-

pleto, efficiente e adeguato, in grado di rispondere alle diverse domande di un mercato sempre più competitivo. Conoscenza e competenza sono le parole d'ordine per offrire il meglio, e contribuendo a veder crescere le attività dei clienti. Ciascuna delle soluzioni proposte, sempre personalizzate, si ispirano all'innovazione e supportano la crescita del Business, coadiuvate da un servizio di assistenza completo, che va dalla consulenza conoscitiva iniziale, alla scelta della migliore

soluzione, fino alla fondamentale assistenza nel post-vendita come servizio dedicato. **A&R Company** rappresenta il partner ideale per le aziende che vogliono sfruttare tutti i vantaggi della moderna tecnologia per elevare il proprio business e creare nuove opportunità, come *partner* al centro dell'organizzazione e al tempo stesso interlocutore attivo, la cui interazione favorisce un clima di piena fiducia, permettendo di liberarsi da ogni impegno esterno e per focalizzarsi così sul proprio business.