

L'integrazione tra ecommerce e CRM

Un valore strategico per le aziende

07/06/2023

I vantaggi

L'integrazione tra l'eCommerce e il CRM è **essenziale** per:

1

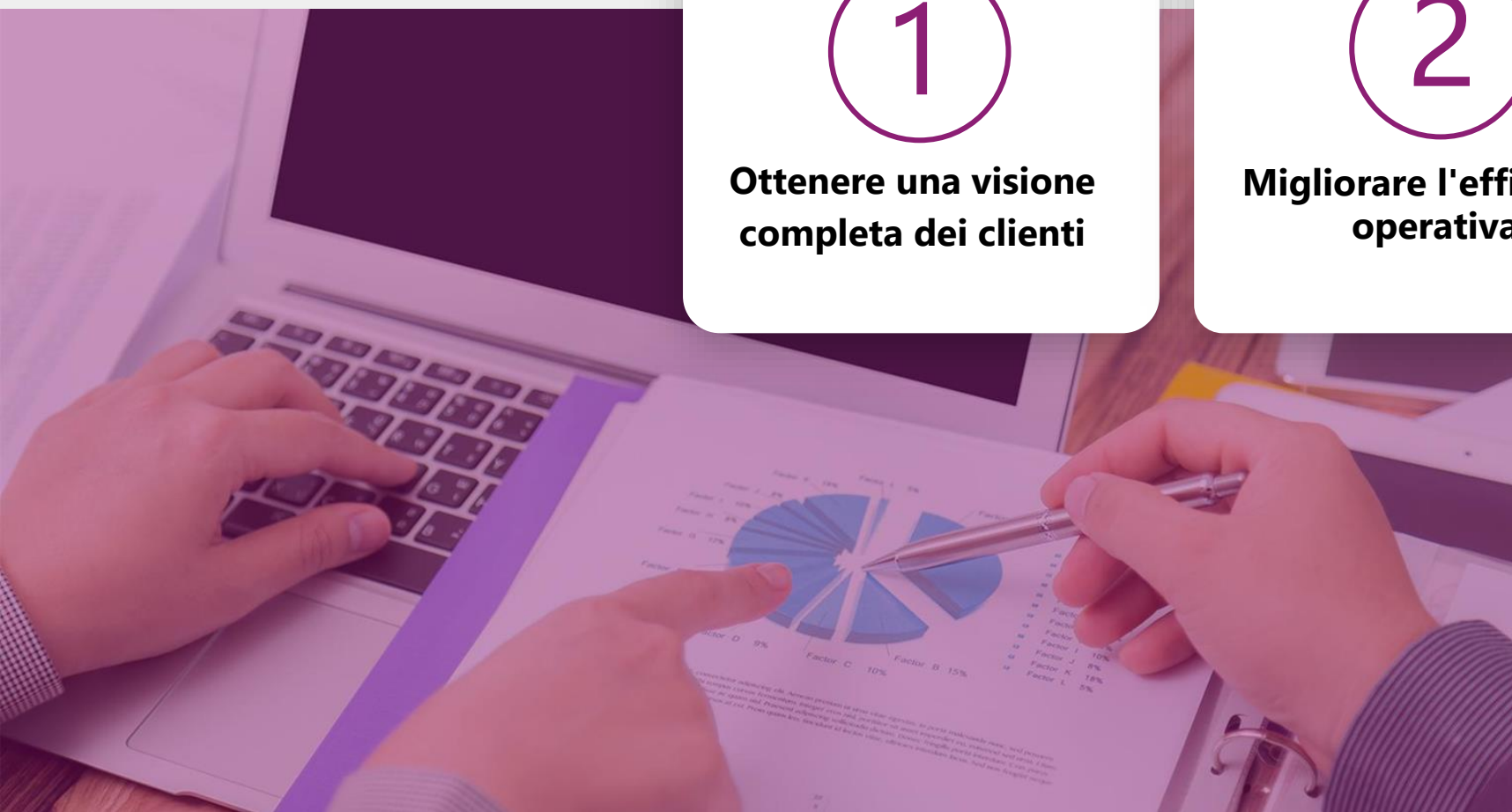
Ottenere una visione completa dei clienti

2

Migliorare l'efficienza operativa

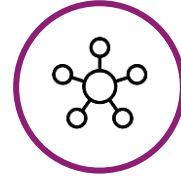
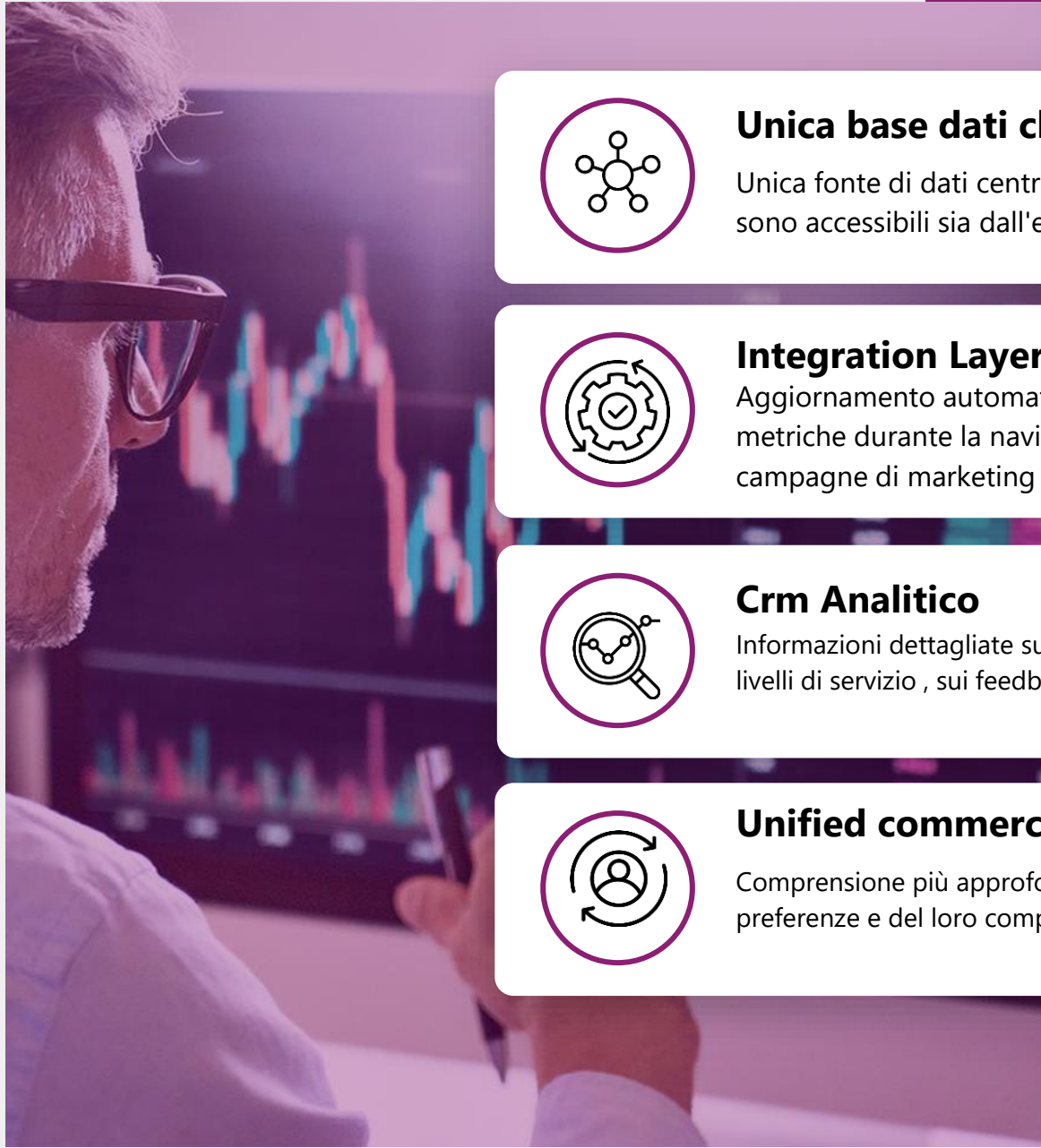
3

Offrire esperienze personalizzate



Gli strumenti

L'integrazione tra l'Ecommerce e il CRM consente di sincronizzare e condividere i dati tra due o più sistemi.



Unica base dati cliente

Unica fonte di dati centralizzata, in cui le informazioni sono accessibili sia dall'e-commerce che dal CRM.



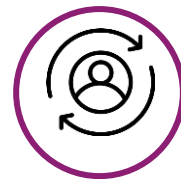
Integration Layer

Aggiornamento automatico dati clienti, raccolta di metriche durante la navigazione, gestione delle campagne di marketing ecc...



Crm Analitico

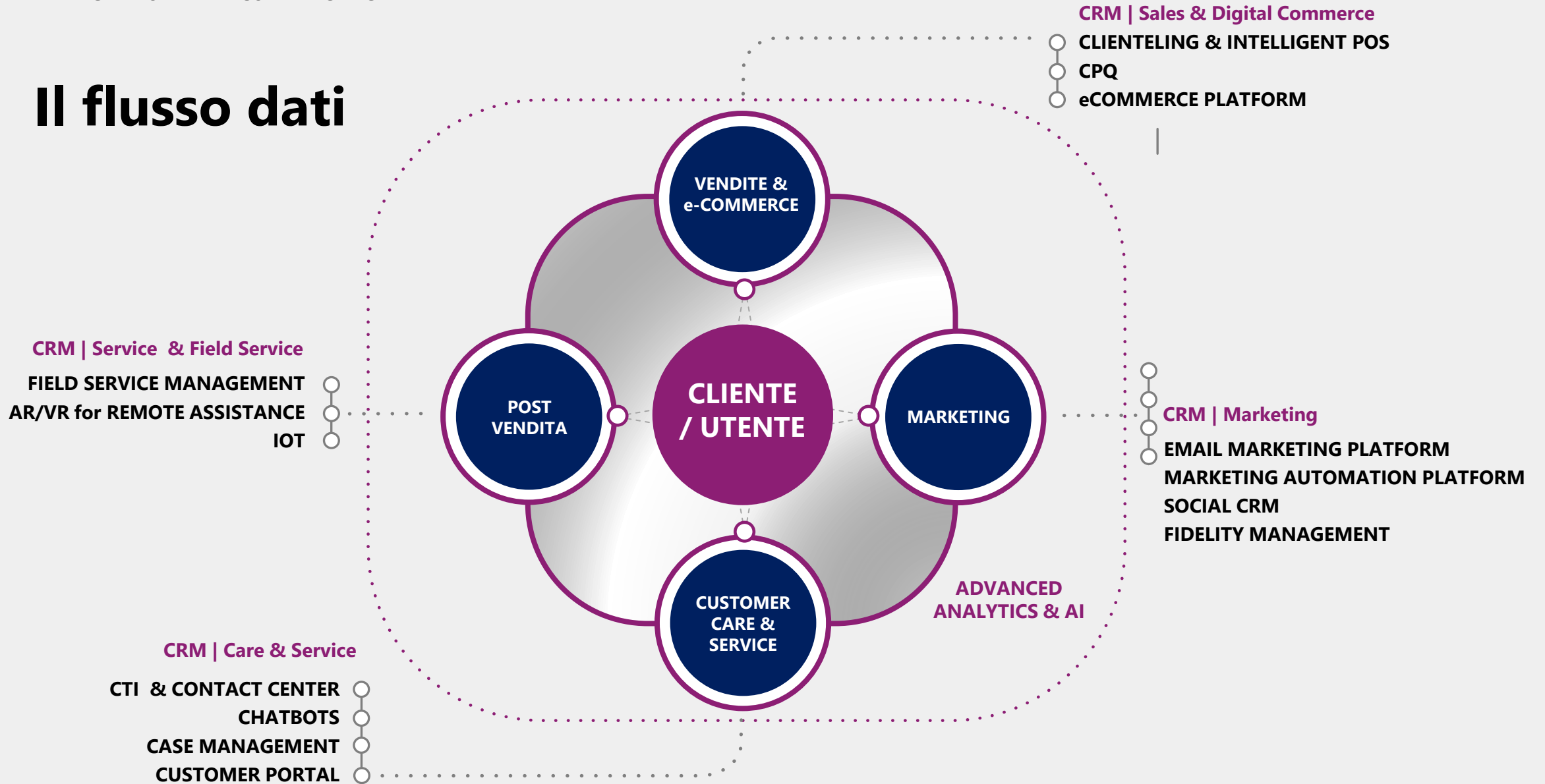
Informazioni dettagliate sulle attività di vendita, sui KPI per i livelli di servizio, sui feedback lasciati dai clienti

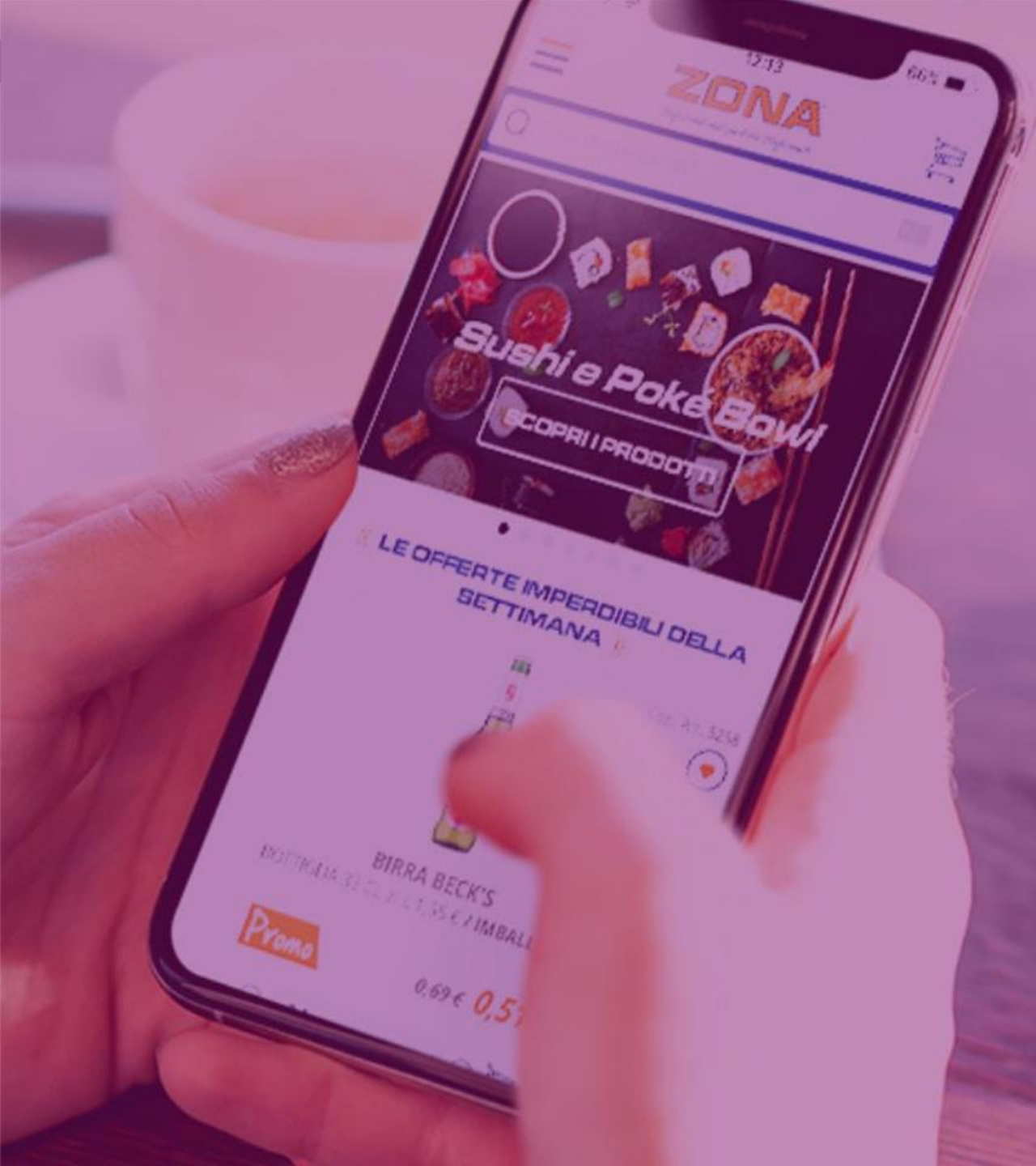


Unified commerce personalizzato

Comprensione più approfondita dei clienti, delle loro preferenze e del loro comportamento di acquisto

Il flusso dati





Case History

Il progetto ZONA di S.I.D.A.L.

ZONA

Professionisti dalla parte dei Professionisti

Grazie per l'attenzione



Federico Dell'Acqua

Head of MMR in Engineering



Sara Spampani

Marketing Manager in S.I.D.AL. Srl



www.eng.it



[Engineering Ingegneria Informatica SpA](https://www.linkedin.com/company/engineering-ingegneria-informatica-spa)



[@EngineeringSpa](https://twitter.com/EngineeringSpa)



[gruppo.engineering](https://www.facebook.com/gruppo.engineering)



[LifeAtEngineering](https://www.instagram.com/LifeAtEngineering)

