

A data management consulting company for B2B good practices www.metmi.it - www.mmasmi.it

# Chi Siamo e quali sono i nostri Servizi per il B2B

<u>MeTMi</u> offre servizi di Consulenza, Marketing Operativo, Servizi di Ricerca e Customer Care, Formazione, esclusivamente alle Aziende che si rivolgono al Normal Trade o ai Professionisti.

Le Business Unit MeTMi sono:

- MMAS (MMASdb, MMASgis, MMASbi, KubettONE, MMASInsight
- Voice&Web (CRM, Contact Center pre e post vendita, Integrate Post Sale Management, Quality Survey)
- Medical Evidence (e-learning in ambito sanitario farmacia, anestesia, oculistica, veterinaria, ecc.)
- eLearning Lab (la formazione continua come Strategia per Affrontare il Mercato del Futuro)



www.mmasmi.it



www.voiceandweb.it



www.mei.it





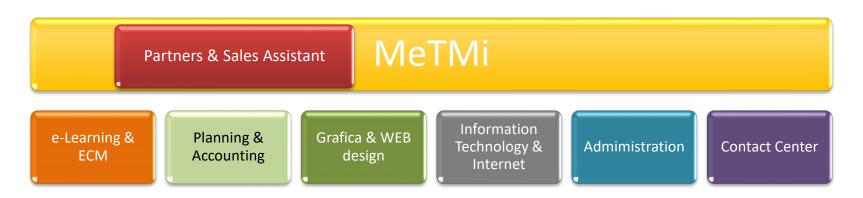




# La struttura organizzativa

MeTMi ha una struttura organizzativa composta da Aree tecniche, le cui risorse sono condivise anche dalle altre Aziende del gruppo:

- Creando economia di scala ed ottimizzazione delle risorse (es. operatori In e Out)
- Condividendo costi e risorse (Server e Piattaforme Web, Fornitori esterni, ecc.)
- Condividendo esperienze multinazionali (Progetti e Clientela)
- Garantendo continuità dell'attività (Disaster Recovery Planning)







# Le sedi europee

Il Gruppo oggi è composto da 4 aziende presenti in Austria, Italia, Spagna, Francia E' in una Joint Venture con la Società di Consulenza Organizzativa Mercurio Misura Impiega un organico di oltre 150 addetti

Complessivamente realizza un fatturato consolidato di oltre 3,5 milioni €







# La Business Unit MMAS



Promuove presso le Aziende II **Sistema MMAS (Micro Marketing Analysis System)**, che da oltre 30 anni affianca quotidianamente il lavoro del management per:

- Analisi di Mercato, segmentazione e dimensionamento economico dei canali
- Pianificazione delle Strategie Commerciali e di Comunicazione
- Assetto e Organizzazione della Forza Vendita
- Azioni Commerciali sul territorio

### **Trade Strategies:**

- Assetto e organizzazione Reti Vendita
- Analisi Potenzialità e copertura zone vendita
- Costruzione delle zone di vendita (GeoMarketing)
- Business Intelligence
- Market Segmentation
- Dimensionamento dei canali
- Marketing Insight
- Formazione a Distanza

## Marketing Actions:

Vertical CRM – Creazione o popolazione di piattaforme

Staff Units MMAS

- DEM (Direct eMail Marketing)
- Social Web Marketing
- Lead Generation
- Newsletter and Content Management
- Uncovered Sales Area Defence & Direct Sales
- Trade Shows Promozione eventi e fiere
- Customer Service Segreteria commerciale
- Database Matching
- Web Surfing and Crawling





## Cos'è il Modello MMAS



MASgis 6.0
La consultazione del database e dei dati raccolti

Il Modello MMAS offre all'Azienda la possibilità di lavorare con maggiori informazioni sui territori di vendita:

- 1. Più dettagli e dati sul Normal Trade presente nei territori
- 2. Possibilità di profilare con precisione e segmentare il canale
- 3. Capacità di valutare l'effettiva potenzialità dei territori di vendita

Click on the it







# La Business Unit Voice&Web



Voice&Web è la Business Unit di MeTMi Srl che da oltre trent'anni svolge attività di CRM, occupandosi di attivare e mantenere una comunicazione diretta con i Clienti delle Aziende Committenti – Servizi di Customer Care, Customer Satisfaction, Customer Relationship Management per il B2C e il B2B.

Voice&Web ha la possibilità di offrire un servizio di relazione con il cliente multi lingua: Italiano; Spagnolo; Tedesco; Portoghese; Francese; Inglese;

impiegando le quattro Sedi Operative dislocate ad Arese (I), Barcellona (E), Klagenfurt (A), Lione (F 2019).

### I Modelli Voice&Web di CRM:

- Contact Center multilingua: comunicazione al servizio del Cliente e Impresa
- iPSM Integrate Post Sales Management
- Quality Survey Measure Customer Satisfaction
- Social Web Marketing Creare Web Reputation
- Loyalty Engine Fidelizzazione, Business Logic and Technology





# La Business Unit Medical Evidence



Provider indipendente di Aggiornamento Medico Scientifico, che dal 1998 propone corsi di formazione continua di elevato profilo e contenuto scientifico rivolti ad operatori sanitari quali: Farmacisti, Anestesisti e Rianimatori, Cardiologi, Nefrologi, Medici di Medicina Generale, Infermieri, Oculisti, Veterinari e Medici di Medicina Interna, Dentisti, Senologi, Fisioterapisti.

I corsi sono strutturati secondo i principali modelli formativi ECM: Formazione a Distanza (FAD), Residenziale (RES) e Formazione Mista (E-learning + Residenziale).

La struttura organizzativa dispone di risorse interne per realizzare tutte le attività progettuali e di realizzazione di un evento formativo.

- Progettare, organizzare e gestire l'evento formativo;
- realizzare il materiale didattico e di comunicazione;
- strutturare la piattaforma web realizzando il sistema informatico per l'e-learning;
- supportare i discenti attraverso un servizio di assistenza dedicata, dall'iscrizione all'acquisizione dei crediti tramite numero verde disponibile tutti i giorni;
- divulgare e promuovere i corsi con azioni di telemarketing gestite internamente da operatori specializzati;







# La Business Unit eLearning Lab



eLearning Lab: La formazione continua come Strategia per Affrontare il Mercato del Futuro La formula eLearning e la formazione continua come Strategia Per Affrontare Il Mercato Del Futuro, è il modello di qualità che le Aziende 4.0 adottano come pratica abituale per affiancare la dinamicità del mercato ad azioni di aggiornamento efficaci ed efficienti.

I vantaggi tangibili nell'applicazione della stessa sono:

- Ottimizzazione risorse economiche
- Ottimizzazione risorse umane
- Ottimizzazione tempi
- Raggiungere il proprio Team direttamente in modalità one to one ovunque esso si trovi
- Condividere nuove strategie e nuovi prodotti in tempo reale

eLearning Lab possiede la struttura, i mezzi tecnologici ed un team, capaci di dare forma e soluzione a tutte le fasi di realizzazione degli eventi di formazione continua.













Strada della Moia, 1 - 20020 Arese (MI) – Italia

Telefono +39 02.38073.1 Fax +39 02.38073.208

E-mail:info@metmi.it – Web: www.metmi.it www.mmasmi.it



#### MeTBa SL

Caie Marques de Sentmenat, 54 PB1° - 08022 Barcelona – España

Telefono +34 4452810 Fax - +39 934552817

E-mail:info@metba.es – Web: www.metba.es www.mmasba.es



#### MeTKla GmbH

Heuplatz, 2 – 9020 Klagenfurt am Worthersee – Austria

Telefono +43 46 3890060

E-mail:info@metkla.at – Web: www.metkla.at www.mmaskla.at



#### MeTLyo Sas

20, boulevard Eugène Deruelle - 69003 Lyon - Bâtiment C - 9ème étage.

Telefono +33 648743221

E-mail:info@metlyo.fr – Web: www.mmaslyo.fr



### Mercurio Misura Srl – Training Within Industry

Via Rosso di San Secondo 1/3 - 20134 - Milano (MI) - Italia

Telefono +39 02.27 797

E-mail:relazioniesterne@mercurio-misura.it – Web: www.mercurio-misura.it



