



B2B data accelerator

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

MeTmi 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, MMASInsight)
- **kubettONE** (Piattaforma di Comunicazione B2B Multi-Channel //web, email, telefono)
- **Medical Evidence** (e-learning in ambito sanitario – farmacia, anestesia, oculistica, veterinaria, ecc.)
- **Voice&Web** (CRM, Contact Center pre e post vendita, Integrate Post Sale Management, Quality Survey)
- **eLearning Lab** (la formazione continua come Strategia per Affrontare il Mercato del Futuro)



www.mmasmi.it



www.kubettone.com



www.mei.it



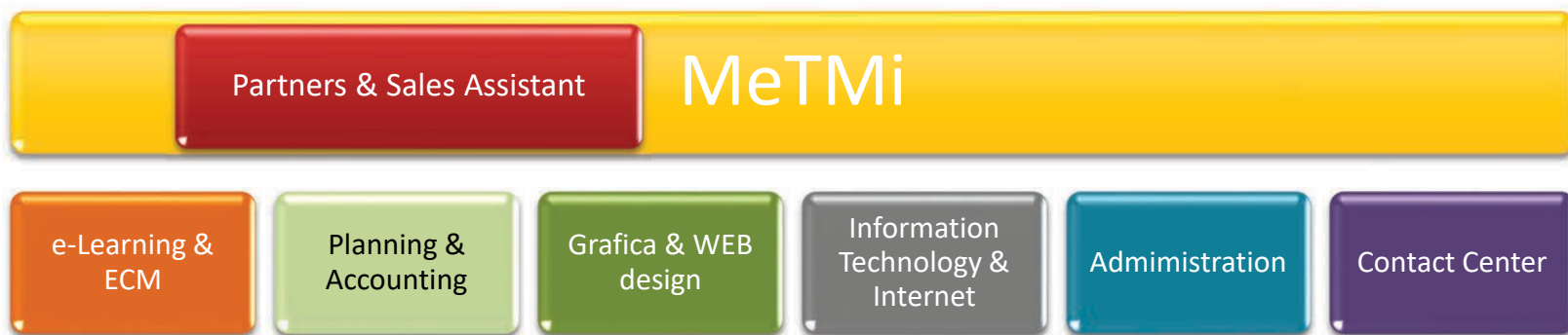
www.voiceandweb.it



La struttura organizzativa

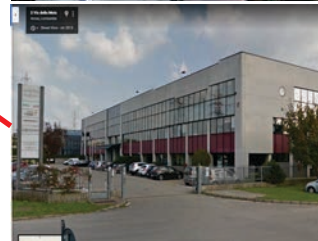
MeTMi ha una struttura organizzativa composta da Aree tecniche, le cui risorse sono condivise anche dalle altre Aziende del gruppo:

- 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 Italia, Spagna, Austria, 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 €





Promuove presso le Aziende Il **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
- 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



MeT mi

MMASgis 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





kubettONE è una Business Unit del Gruppo MeTmi (multinazionale europea conosciuta per i servizi di CRM e Consulenza aziendale/commerciale) che propone una innovativa Piattaforma di Comunicazione B2B Multi-Channel (web, email, telefono) con **l'obiettivo di facilitare la diffusione delle informazioni tra le Aziende ed il Normal Trade** (ossia i negozi al dettaglio, professionisti o artigiani)

KubettONE applica un modello di multi-channel marketing, con il quale le Aziende possono svolgere attività di Comunicazione su clienti (esistenti e nuovi) per Brand Awareness-Lancio nuovi prodotti-Education e tutoring
Invio di offerte-Promozione e inviti alla partecipazione di webinar, corsi, eventi e fiere.

Permette di ideare una comunicazione mirata in funzione di target pre-selezionati sul database, ottimizzando le risorse investite.

Canalizza i messaggi in modo corretto verso il target desiderato in modo riservato ed esclusivo al target, evitando casi di comunicazione out-of-channel.

Affianca l'attività di vendita, non sostituendosi ma preservando e tutelando il suo ruolo.

Veicola al Trade i messaggi promozionali ideati dal Partner Commerciale (Azienda), mantenendo l'originalità dei contenuti concepiti dall'Azienda e facendoli pervenire in modo integro





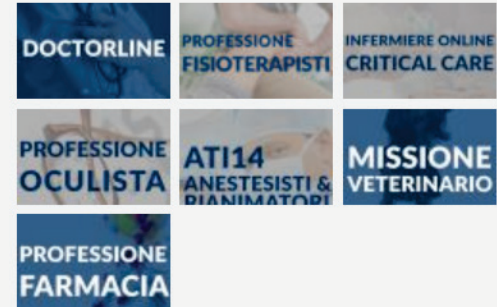
Provider indipendente di Aggiornamento Medico Scientifico, che dal 1998 propone corsi di formazione continua di elevato profilo e contenuto scientifico rivolti ad operatori sanitari quali: Farmacisti, Anestesisti e Rianimatori, Cardiologi, Nefrologi, Medici di Medicina Generale, Infermieri, Oculisti,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

I Nostri Corsi





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 1919).

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





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.



Le nostre Sedi in Europa



MeTMi Srl
Strada della Moia, 1 - 20020 Arese (MI) - Italia
Telefono +39 02380731 - Fax +39 0238073208
E-mail: info@metmi.it - Web: 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.mmasba.es



MeTKla GmbH
Heuplatz,2 - 9020 Klagenfurt am Worthersee - Austria
Telefono +43 463890060
E-mail: info@metkla.at - Web: www.mmaskla.at



Marmeris sas
20 Boulevard Eugène Deruelle Bâtiment C - 9° étage - 69003 Lyon - France
Telefono +33 648743221
E-mail: info@marmeris.fr - Web: www.voiceandweb.fr

