

## Chi è CDM Innovation Group?

CDM Innovation Group è un gruppo di aziende che operano nel contesto internazionale come **fornitori di servizi ICT innovativi**, e si rivolge principalmente alle aziende di produzione.

Il gruppo è composto da cinque società specializzate ed indipendenti: tre italiane, una cinese ed una spagnola. Pur operando ognuna con una propria focalizzazione ed organizzazione, le cinque società collaborano attivamente in modo sinergico, in funzione delle opportunità e delle esigenze di ogni singolo cliente.

Il canale comunicativo principale di CDM è il portale del gruppo ([www.gruppocdm.it](http://www.gruppocdm.it)): questo è costituito da **7 siti diversi**, ognuno dei quali è dedicato a una delle Business Unit del gruppo CDM. Ogni BU è responsabile del proprio sito di riferimento, che lo gestisce in modo autonomo mantenendo il sito costantemente aggiornato. CDM è presente anche sui social principali: viene fatto un largo uso di LinkedIn, social consigliato per il mercato B2B, Facebook, Twitter, Google+ e YouTube.

La **completezza** e l'**integrazione** dell'offerta CDM sono la sua forza principale: nonostante, infatti, il gruppo sia formato da Business Unit con specializzazioni specifiche e differenziate, la sinergia tra le varie aree e la focalizzazione sugli obiettivi di business del cliente consente al gruppo di fornire le migliori soluzioni disegnandole sulle reali esigenze.

L'esperienza di oltre 30 anni sul mercato manifatturiero italiano, inoltre, fa sì che CDM possa presentarsi alle aziende non soltanto come fornitore, ma anche come partner e consulente, in grado di offrire soluzioni su misura, adatte alle singole esigenze dell'azienda, garantendo a queste risultati concreti e misurabili.

## Perché scegliere Lead Champion per il business aziendale?

Una comunicazione basata sulla gestione di **8 siti** differenti e **2 blog** aggiornati quotidianamente non rendevano vita facile a Paola Bertella, Marketing Manager di CDM Technoconsulting; lei stessa ha dichiarato che il **monitoraggio del traffico era davvero ostico e difficile** da realizzare.

Nel periodo antecedente all'inizio della loro avventura con Lead Champion, Paola aveva notato anche una graduale **diminuzione della compilazione dei form** sul web, il che rendeva sempre più difficile capire quali aziende visitavano i siti.

Inoltre, i dati delle aziende presenti nel CRM aziendale, se non confrontati con i dati raccolti grazie ai nuovi contatti, con il tempo diventavano **obsoleti e inesatti**, dando luogo a notevoli problemi ai reparti marketing e vendita di CDM, che si ritrovavano a compiere qualificazioni errate e non pertinenti.



*Abbiamo scelto discover di Lead Champion perché ci consentiva di salvaguardare l'investimento fatto sull'implementazione dei nostri siti, perché ci forniva informazioni di monitoraggio dei siti aggiornate e complete*

*e nel pieno rispetto delle regole della privacy e perché ci consentiva l'integrazione del monitoraggio su tutti i nostri siti.*

Paola Bertella, Marketing Manager, CDM Tecnoconsulting

Lead Champion discover ha permesso a CDM di potenziare la loro lead generation: grazie a una **soluzione completamente integrata con WordPress**, ha dato la possibilità a CDM di sfruttare a pieno i siti web del gruppo, senza dover modificare l'organizzazione logistica e amministrativa dei loro siti.

Inoltre, grazie all'integrazione con **Pivotal**, CRM utilizzato dall'intero gruppo CDM, le informazioni ottenute attraverso l'azione di monitoraggio di discover sono ora fruibili da tutte le funzioni aziendali che si occupano del marketing, della vendita e dell'assistenza post vendita in CDM.

## Quali sono i benefici ottenuti con Lead Champion?

*L'inserimento del monitoraggio nei siti ha richiesto solo l'installazione di un semplice plugin wordpress. Abbiamo poi personalizzato i vari Scores secondo i nostri obiettivi e target. Pertanto siamo partiti molto velocemente senza bisogno di coinvolgere l'IT.*

*Abbiamo cominciato utilizzando l'interfaccia grafica di Lead Champion e l'estrazione dei file. In seguito abbiamo inserito il modulo di integrazione con Pivotal CRM e da quel momento i dati sono a nostra disposizione nel CRM.*

L'implementazione tecnica **veloce e ottimizzata** ha dato modo a CDM di godere sin da subito dei benefici di Lead Champion discover, permettendo al team marketing di ogni BU aziendale di sfruttare subito le nuove lead trovate.

La possibilità di verificare la tipologia di pubblico riscontrata sui siti ha permesso al gruppo CDM di produrre contenuti sempre più **personalizzati**, che potessero essere interessanti e rilevanti per il target di riferimento.

Inoltre la possibilità di poter **aggiornare** facilmente i dati presenti nel CRM aziendale ha dato modo a CDM di avere un database affidabile, con dati aggiornati e completi. Infine l'acquisizione di lead nuove e interessate gli hanno permesso di creare **attività di qualificazione più mirate**, in grado di accorciare il Customer Journey di CDM.

CDM Innovation Group utilizza le lead acquisite attraverso discover per alimentare le campagne di marketing aziendali, e utilizzando lo **score** ottenuto da ciascuna di queste, passa i contatti migliori alla BU di riferimento, per poter procedere con l'iter di vendita.

Il flusso del **Customer Journey** del gruppo CDM è così strutturato:

1. Parte da Lead Champion, che inserisce automaticamente i dati delle visite nel CRM Pivotal;
2. Sulla base dei dati aziendali, degli score e dei contenuti visualizzati, il team Marketing crea delle liste di qualificazione;
3. Le liste vanno ad alimentare le campagne programmate; in particolare le campagne di comunicazione, altamente personalizzate, e che quindi necessitano di dati sempre aggiornati;
4. Il ciclo si chiude ancora con Lead Champion perché consente di verificare le visite di ritorno delle lead contattate.

Paola Bertella ci ha confermato come la **visione qualitativa** delle visite sia migliorata dopo l'implementazione di Lead Champion discover: grazie a questo CDM ha infatti acquisito consapevolezza in merito alla qualità del lavoro fatto e dei contenuti pubblicati, dando un riscontro immediato rispetto alle campagne effettuate.

## Perché consigliereste Lead Champion?

*Per l'integrazione con il CRM, per la facilità d'uso e di configurazione, perché consente al marketing di avere informazioni precise e complete in maniera istantanea, perché ha una chat di supporto sempre attiva ed efficiente e perché discover viene sempre migliorato ed aggiornato con nuove funzionalità.*