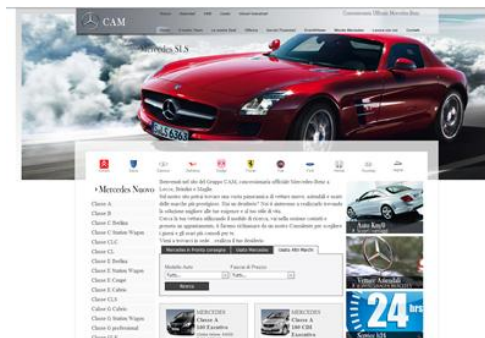




# CAM Srl

In un'ottica di miglioramento del servizio ai propri clienti, CAM Mercedes S.r.l. si è affidata a SB Soft per la gestione del proprio sito web istituzionale e della propria rete informatica. L'applicazione Web 2.0 creata dal team di ingegneri SB Soft permette alla concessionaria di gestire in maniera semplice non solo la comunicazione web, ma anche il parco auto nuovo e usato. Inoltre l'applicazione è stata integrata con il portale web Autoscout24 per l'invio, in maniera automatizzata, di tutto il database delle vetture con un semplice click.

La tecnologia di ultima generazione con cui è stato realizzato il software (Microsoft Framework 4, Flash 10 e SQL Server 2008 R2) garantisce ottime performance, nonché un suo futuro sviluppo e adattamento ad una piattaforma di Business Intelligence.



## Il Settore

Automotive

## Il Cliente

Con le sue tre sedi, il Gruppo CAM si afferma sul mercato locale come azienda leader nel settore automotive per la rivendita di auto di lusso, veicoli industriali ed autofficine specializzate.

## Le Esigenze

*Migliorare i servizi al cliente e potenziare il sistema di visibilità dell'intero parco usato delle auto di lusso; informare e aggiornare il cliente, tramite web e l'invio di newsletter, sulle novità Mercedes.*

Eccellere e competere nel mercato automotive agendo direttamente sul sistema IT e Web: questa è stata la sfida iniziale del Gruppo CAM, che si è affidata a SB Soft per ripensare la propria strategia di riposizionamento sul mercato "virtuale". La direzione Marketing e Comunicazione aspirava ad un prodotto funzionale, e al tempo stesso semplice da utilizzare che permettesse in poco tempo di inserire, cancellare o modificare le pagine e le immagini del sito [www.cam-mercedes.it](http://www.cam-mercedes.it). A completamento della strategia Web, il Gruppo CAM Mercedes chiedeva la possibilità di tenere aggiornati i clienti sulle offerte e novità Mercedes, e al tempo stesso migliorare la presenza sul Web comparando nei primi posti con alcune ricerche mirate (ES: mercedes lecce)

## La Soluzione

*Sistema Web 2.0 per comunicare in maniera efficiente al cliente tutte le novità della concessionaria.*

L'azienda decide di puntare sull'innovazione, e di affidarsi all'unico Gold Partner di Microsoft® presente sul territorio per la realizzazione del suo progetto.

La ristrutturazione della piattaforma di vendita parte da un'attenta analisi della situazione attuale dell'azienda e del suo sistema informativo.

Viene progettato così un sistema Web 2.0 che, tramite l'integrazione delle potenzialità del web, garantisce una comunicazione efficiente e permette ai clienti di navigare all'interno del parco auto virtuale presente sul sito.

La particolarità del sistema risiede nella possibilità, per il potenziale cliente, di poter cercare, in maniera semplice ed intuitiva, l'auto che desidera, utilizzando qualsiasi parametro presente nella scheda auto (kilometraggio, anno, optional).

Inoltre l'intera applicazione è stata progettata avendo presente l'obiettivo della Direzione aziendale (quello di sviluppare un'integrazione con il Microsoft Dynamics CRM), e adottando le ultime tecnologie in campo Microsoft®.

## I Benefici

*Miglior rapporto col cliente e ottimizzazione della gestione della vendita.*

Con il nuovo sistema di Web, il Gruppo CAM Mercedes ha costantemente sotto controllo la comunicazione verso il cliente, potendo usufruire di una piattaforma totalmente aperta che permette la gestione di ogni singola pagina del sito web. Inoltre, grazie all'integrazione con il portale Autoscout24, la piattaforma in maniera semplice e automatica replica il parco auto dell'usato senza dover svolgere il lavoro due volte.

Inoltre la piattaforma CMS sviluppata da SB Soft, ha posizionato il Gruppo CAM nei primi 4 posti su Google per tutte le parole chiave richieste, dopo pochissimi giorni dalla messa online.

