

eCircle Connect2011: il 2011 l'anno dell'e-Commerce

Le scelte d'acquisto dell'80% dei consumatori online sono influenzate dai commenti sui blog e sui social media. A Connect2011 la conferma che la comunicazione multicanale – che integra email marketing, social media e web behaviour – è la chiave per fidelizzare l'utenza e aumentare l'efficienza e i profitti per gli e-Commerce

Milano, 06 maggio 2011 - Si è svolta ieri presso l'hotel Nhow di via Tortona la conferenza **Connect2011**, appuntamento promosso da eCircle per presentare alle aziende le ultime novità su e-commerce, email e social marketing.

Degno di interesse il panel dei relatori: dopo il benvenuto di Maurizio Alberti, Managing Director di eCircle Italia, ha preso la parola Roberto Liscia, Presidente di Netcomm sul tema *“L'evoluzione in atto nei modelli di business e il ruolo dei servizi”*. Liscia ha presentato un interessante spaccato della situazione del settore e-Commerce in Italia insieme alla nuova società Netcomm Services, creata con l'obiettivo di favorire il *“Go to Digital”* delle imprese italiane che si interrogano sul come fare business in modo efficace seguendo la trasformazione del mercato e dei canali di comunicazione. Nel suo intervento Liscia ha sottolineato come oggi siano i blog e i social media a influenzare le scelte d'acquisto dei consumatori e come la multicanalità rappresenti una variabile sempre più importante per quanto riguarda la redditività delle aziende che vendono online.

A seguire Maurizio Alberti ha presentato le novità dell'azienda eCircle, che oggi a livello globale conta uno staff di oltre 300 professionisti e per il 2011 prevede di inviare l'impressionante numero di 50 miliardi di email, dato che riflette il forte trend di crescita del settore dell'email marketing. Alberti ha sottolineato come il modello di business di eCircle sia oggi in grado di offrire alle aziende la possibilità di comunicare con l'utenza di riferimento in modo altamente rilevante e all'insegna della multicanalità. Grazie ad una potente struttura di cloud infatti la piattaforma di email marketing di eCircle è in grado di integrarsi completamente con le soluzioni per e-Commerce e con i social media.

Su *“Le regole dell'email marketing e dell'e-Commerce - norme vigenti e prospettive future”*, è intervenuto Marco Maglio, Presidente dell'Osservatorio sul Diritto del Marketing e Presidente dei Giuristi per l'autodisciplina nella comunicazione diretta. L'avvocato ha fornito una panoramica completa sulla situazione relativa alle normative vigenti sottolineando quanto sia fondamentale tenere conto di importanti aspetti come il trattamento dei dati personali dei destinatari e il contenuto del messaggio inviato al momento della creazione di una campagna di email marketing. Maglio ha poi illustrato gli scenari futuri e spiegato come l'Unione Europea voglia riscrivere le regole per il trattamento dei dati personali, in particolare, attraverso Internet (entro la fine dell'anno verrà approvata la direttiva che riforma quella attualmente in vigore (EU/95/46 e 02/) fonte delle norme di data protection dei vari Paesi europei).

L'ultimo speech *“Social Commerce: trasformare le conversazioni online degli utenti in risultati tangibili di business”* è stato quello di Lisa-Maria D'Alterio, Sales Director DACH di Bazaarvoice, azienda che fa del Social Commerce il proprio core business. Focus della presentazione sono state le conversazioni online degli utenti, che rappresentano un bene prezioso per le aziende anche per generare profitti e vendite online. Con le soluzioni di Bazaarvoice, le aziende possono, infatti, aumentare i ricavi dell'online, portare più visitatori sul sito, migliorare il ranking SEO, aumentare la lealtà e la soddisfazione dei clienti e, nel contempo, rafforzare il brand.

Nei prossimi giorni eCircle pubblicherà la terza parte dello studio *“European Social Media and Email Monitor”*, che conclude il ciclo iniziato con l'analisi del comportamento dei consumatori europei in relazione ad email e social media. Nella terza parte il focus sarà sull'utilizzo di email e social media da parte delle aziende. Di seguito solo qualche anticipazione:



- i social media sono utilizzati dalle aziende prevalentemente per advertising e fan page; rispetto all'adv, le fan page rappresentano la forma di comunicazione social più apprezzata da parte dell'utenza online
- La newsletter si conferma il principale strumento utilizzato dalle aziende per raggiungere i propri contatti, seguita da comunicazioni pubblicitarie e suggerimenti di prodotti

A proposito di eCircle (www.ecircle.com/it)

Con l'invio di oltre 12 miliardi di email per trimestre eCircle si posiziona in cima alla classifica dei più grandi fornitori di digital marketing in Europa. Oltre ad eC-messenger, soluzione proprietaria per gestione e invio di campagne multicanale (email/sms/fax) eCircle vanta un network di oltre 140 milioni di indirizzi email opt-in tutta Europa per campagne DEM e lead generation e supporta le aziende nell'ottimizzare la propria strategia di comunicazione digitale grazie al proprio team di professionisti. Dal 1999, anno della sua fondazione, l'azienda ha sempre proposto ai propri clienti soluzioni di email marketing innovative ed efficaci, volte all'acquisizione di nuovi clienti e alla customer retention. Sono già molte le aziende - tra cui Diesel, Conbipel, FIAT e eDreams - che hanno già scelto di affidarsi al team di esperti di eCircle. La società, con sede centrale a Monaco e uffici a Milano, Londra, Parigi, Madrid, Utrecht e Cracovia, conta oggi oltre 300 dipendenti.

Contatti stampa:

Chiara Piffaretti – eCircle
Tel.: +39 02 3087620
Email: c.piffaretti@ecircle.com
www.ecircle.com

Chiara Morelli – LEWIS Communications
Tel.: +39 0236531375
Email: chiaram@lewispr.com
www.lewispr.it

Seguici su Twitter: @eCircleIT

Diventa fan di eCircle su Facebook: cerca **eCircle Italia**

Diventa follower del profilo aziendale **su LinkedIn:** cerca **eCircle Italia** nella sezione