

24 Settembre 2008

OLTRE IL CADS

Come usare consapevolmente il web per far emergere la nostra azienda



Il Portale aziendale

Che immagine vuoi dare della tua azienda sul web ?

Le regole per un sito di successo

Programma Perché un Portale?

Cosa si intende per Portale
Come è "vissuto" il Portale nelle aziende
L'intranet e l'extranet
Sicurezza ed accessibilità
Modularità ed Espandibilità
Le regole per il successo di un Portale



24 Settembre 2008

OLTRE IL CADS

Come usare consapevolmente il web per far emergere la nostra azienda

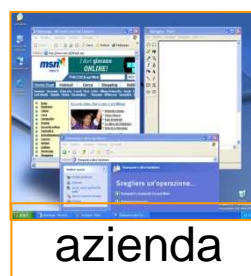
Breve excursus tecnologico



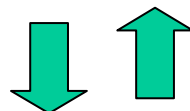
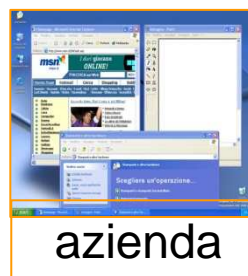
24 Settembre 2008 **Il Portale aziendale:** che immagine vuoi dare della tua azienda sul web?

Verso il Web 2.0

Web 0.0	Vetrina	Solo Presenza Comunicazione monodirezionale
Web 1.0	Dinamico	Informazione a doppio canale monogenerata
Web 2.0	Partecipato	Informazione a doppio canale cocreato



Web 0.0



Web 1.0



Web 2.0



Il portale-contenitore per **raccogliere, catalogare e distribuire** informazioni

AIMAG innovazione e sviluppo al servizio del territorio

cerca stampa mappa del sito

sei in HOME > Ultime notizie

Il Gruppo

- Missione
- Valori
- Attività
- Territorio
- Governance
- Storia
- Numeri chiave
- Bilanci

La sostenibilità

- Gli stakeholder
- Progetti del territorio
- Riconoscimenti

Qualità

- Documentazione

I fornitori

- Bandi di gara

La sala stampa

- Comunicati stampa
- Aimag Nobizie
- Archivio Immagini

Scuole

- Itinerario acqua
- Itinerario energia
- Itinerario rifiuti
- Mister Tred

Acqua

- Servizi
- Sportello Clienti
- Tariffe

Energia

- Servizi
- Sportello Clienti

Ambiente

- Servizi
- Sportello clienti
- Tariffe

Sei un ?

- Amministratore pubblico
- Fornitore
- Tecnico
- Utente/Famiglia
- Utente/Impresa

Lavora con noi

- Contatti
- Newsletter
- Area riservata

NEWS

- 18/03/2008 Procedura aperta per la fornitura di carburante da autotrazione

IN EVIDENZA

Kit per il risparmio idrico ed energetico

AIMAG, nelle prossime settimane, darà il via ad un'importante campagna per il risparmio energetico attraverso la distribuzione di un kit composto da 2 lampade a basso consumo, 3 rompigetto aerati per rubinetti e 1 erogatore a basso flusso per la doccia. Numerose le iniziative organizzate per la distribuzione dei kit, grazie anche alla collaborazione dei centri di educazione ambientale e delle associazioni presenti nel territorio.

data pubblicazione: 12/03/2008, ore 9.04

Mister Tred: al via le ministazioni nelle scuole per la raccolta dei RAEE

Sono 120 le scuole modenesi che hanno aderito al concorso Mister Tred e, fino alla fine di aprile, si trasformeranno per 3 giorni in mini isole ecologiche per la raccolta differenziata di RAEE, pile e batterie, carta e cartoni per bevande, imballaggi in plastica e lattine.

24 Settembre 2008 **Il Portale aziendale:** che immagine vuoi dare della tua azienda sul web?

Il portale di e-commerce che comincia a dialogare



Progettiamo il benessere a casa tua



catalogo prodotti - news - contattaci - chiamaci con skype - forum

Lei

le novità per lei

DKN presenta Pro Evolve
Nella serie delle Pedane Vibranti DKN è prevista l'uscita, per l'anno 2008, della potentissima pedana Pro Evolve, che abbiamo avuto modo di provare e testare. Nella pres...

Le Domande più frequenti sulla Pedana Vibrante.
Le Pedane Vibranti sussultorie a movimento verticale come detto prima nascono circa 50 anni fa, alle sue spalle studi medico scientifici hanno reso noti pregi difetti e come usar...



PROGETTIAMO IL BENESSERE A CASA TUA

e-commerce

Rimuovi tutti i prodotti dalla lista di confronto

Confronto prodotti			
			
	Lineaflex - Easy Vibe	New Vitality - Vibraslim + Elastici	Lineaflex - Pulse Trainer
Prezzo	€ 399,00	€ 699,00	€ 1.900,00
	Pedana vibrante Easy Vibe con tecnologia basculante, motore da 1 Hp, 3 programmi di allenamento preimpostati + 1 manuale, 20 livelli di velocità. DIMENSIONI: cm. 81 x 89 x 123 h.	<ul style="list-style-type: none"> Vibrazione di tipo oscillante Dimensioni piattaforma vibrante: 50x40 cm Ampiezza di oscillazione: 13mm Motore: 1 da 1,5Hp (1100watt) Consumo: 	<p>Uso PULSE TRAINER e' progettato per uso domestico. Risponde alle normative di sicurezza europee classe EN 957 classe AH.</p> <p>Accessori Manuale di addestramento</p>

24 Settembre 2008 **Il Portale aziendale:** che immagine vuoi dare della tua azienda sul web?

Il portale-contenitore per **raccogliere, catalogare e distribuire** informazioni





Enterprise Communication Management

**Autonomia nella gestione
della grafica e contenutistica**

**Raccolta
Memorizzazione
Analisi
Distribuzione**

Analisi statistica

- **Accessibile**
- **Sicuro:** privilegi, logging, security block..
- Full Customer Management
- Separazione tra contenuto e contenitore
- Magic Designer
- Editing completo della pagina e dei moduli
- Ambiente di staging and preview
- Controllo dei link
- Modifica dei template grafici
- **Workflow della pubblicazione**
- Esportazione contenuti
- **Schedulazione dell'informazione**
- Gestione multilingue
- Reportistica, content analyzer
- **Piattaforma Multiportal, Multicanale**
- Motore di ricerca evoluto
- Gestione contenuti correlati
- Data base independent
- Generazione automatica di "form"

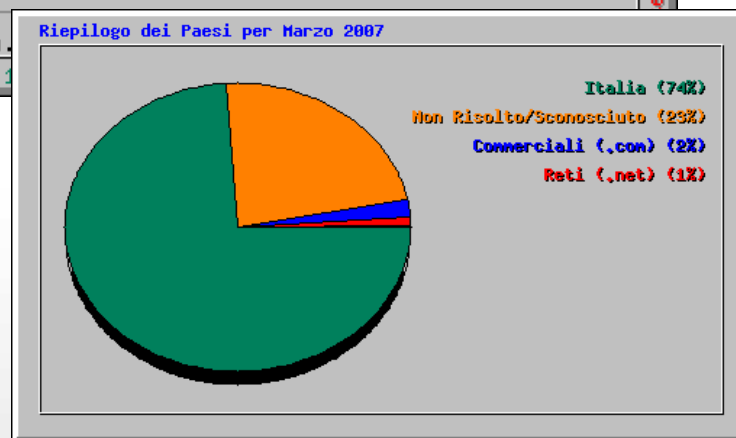
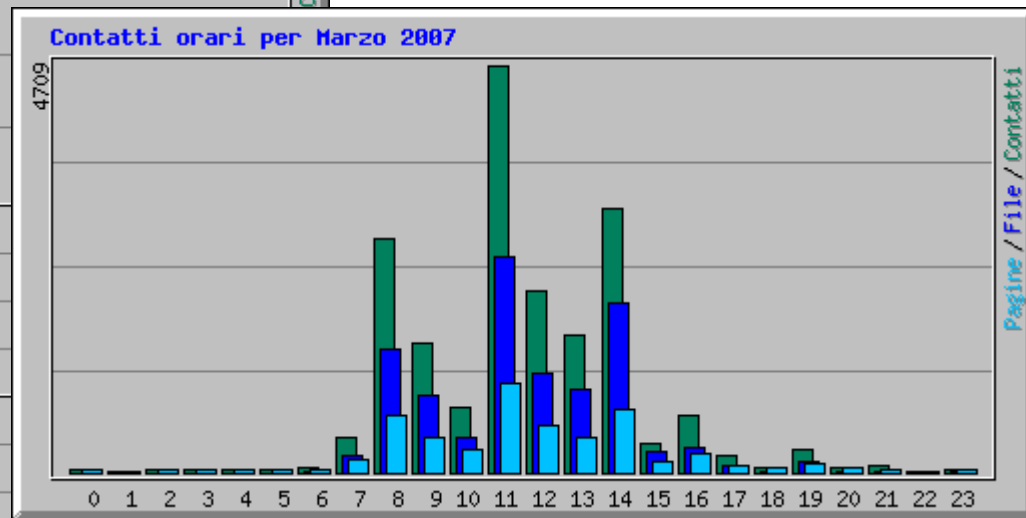
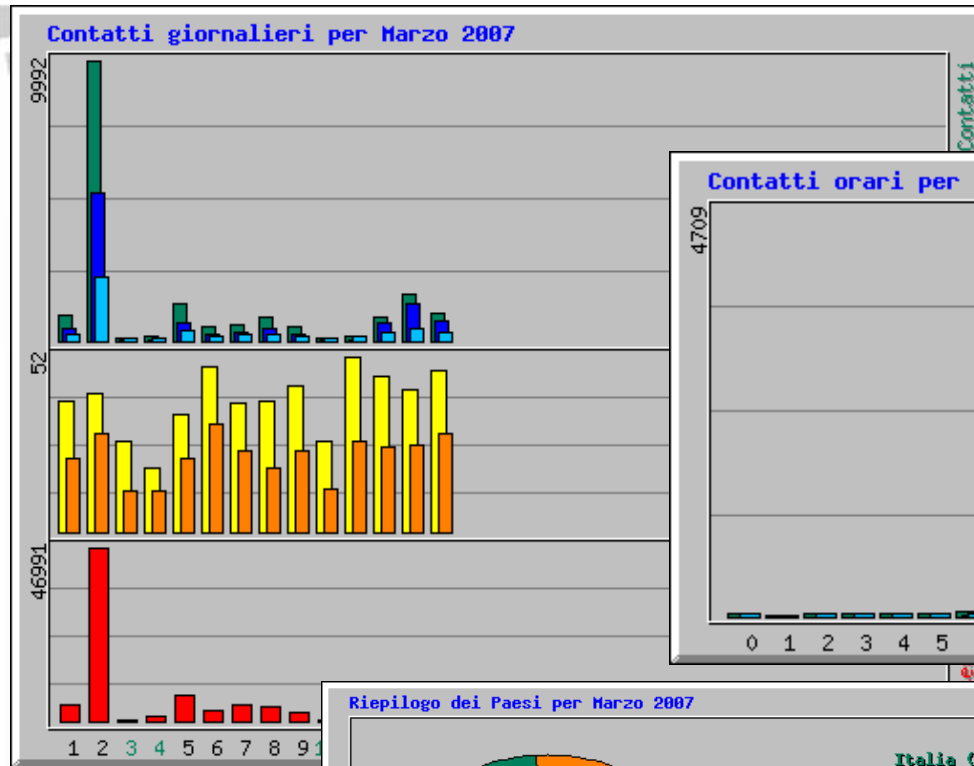


Input Form Generator

		Servizio: Gas vendita Gestione climatizzazione Gestione Impianti Interni	Data richiesta: 13/03/2007
Richiesta effettuata da:			
Richiedente:	<input type="text"/>	Telefono:	<input type="text"/>
Cellulare:	<input type="text"/>	email:	<input type="text"/>
Codice utenza:	<input type="text"/>		
<input type="text" value="Comune..."/>	<input type="text"/>	Località (frazione)	<input type="text"/>
<input type="text" value="Indirizzo..."/>	<input type="text"/>	Civico	<input type="text"/>
Descrizione			
<input type="text" value="Tipo reclamo..."/>	<input type="text"/>		
Oggetto:	<input type="text"/>		
<small>NB: Servizio, Comune, Tipo reclamo (oppure oggetto) sono campi obbligatori!!! Informazione relativa al blocco PopUp: se sul vostro PC è attivo il blocco popup è possibile che in fase di registrazione della richiesta venga segnalato un messaggio. Vi segnaliamo che la richiesta viene in ogni caso registrata e quindi non è opportuno inviarla nuovamente. Ai sensi del D.Lgs. n 196/2003 - Codice in materia di protezione dei dati personali - si comunica che le informazioni richieste per la sottoscrizione di nuovi contratti, subentri o variazioni contrattuali, sono utilizzate da Sinergas esclusivamente per la gestione dei suddetti rapporti, secondo gli obblighi di legge.</small>			
<input type="button" value="Chiudi"/>	<input type="button" value="Invia richiesta"/>		
In alternativa all'invio on line il presente modello può essere inoltrato tramite posta o fax al seguente indirizzo:			
Sinergas S.r.l. Via Posta Vecchia 30 - 41037 Mirandola (MO) Fax: 0535 22631 e-mail: sinergas@sinergas.it			



Analisi statistica



Top 30 di 183 Nomi di Host
Totali

Top 7 di 7 Pagine in Ingresso
Totali

24 Settembre 2008

OLTRE IL CADS

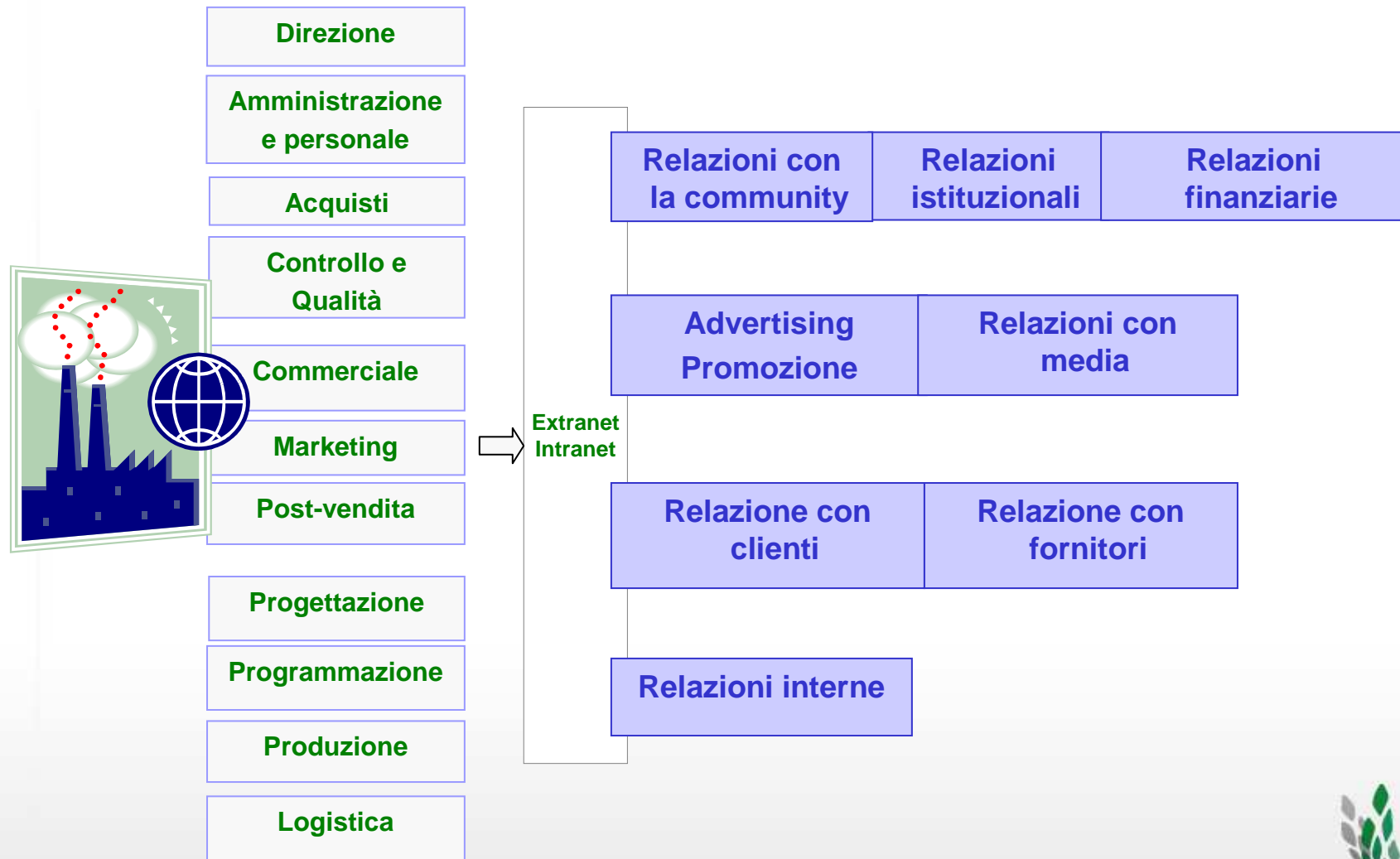
Come usare consapevolmente il web per far emergere la nostra azienda

Impatto sui processi aziendali



24 Settembre 2008 **Il Portale aziendale:** che immagine vuoi dare della tua azienda sul web?

L'azienda ed il **bisogno di comunicare**



Il portale-contenitore per **raccogliere, catalogare e distribuire** informazioni

Web 1.0



Campagne pubblicitarie



Di noi

Dei nostri prodotti



Concorsi e personale



News Eventi Convention



Partecipazione a fiere open-house



Strumenti editoriali



Relazioni media



Public Affair



La comunicazione diventa **condivisa e partecipata**

Web 2.0



Bacheca

Sondaggi

Forum



Blog

**Vodcast e
Podcast**

**Social
Network**

Wiki



**Condivisione di
Risorse**

**Condivisione di
calendari**

**Condivisione di
organizzazione
eventi**



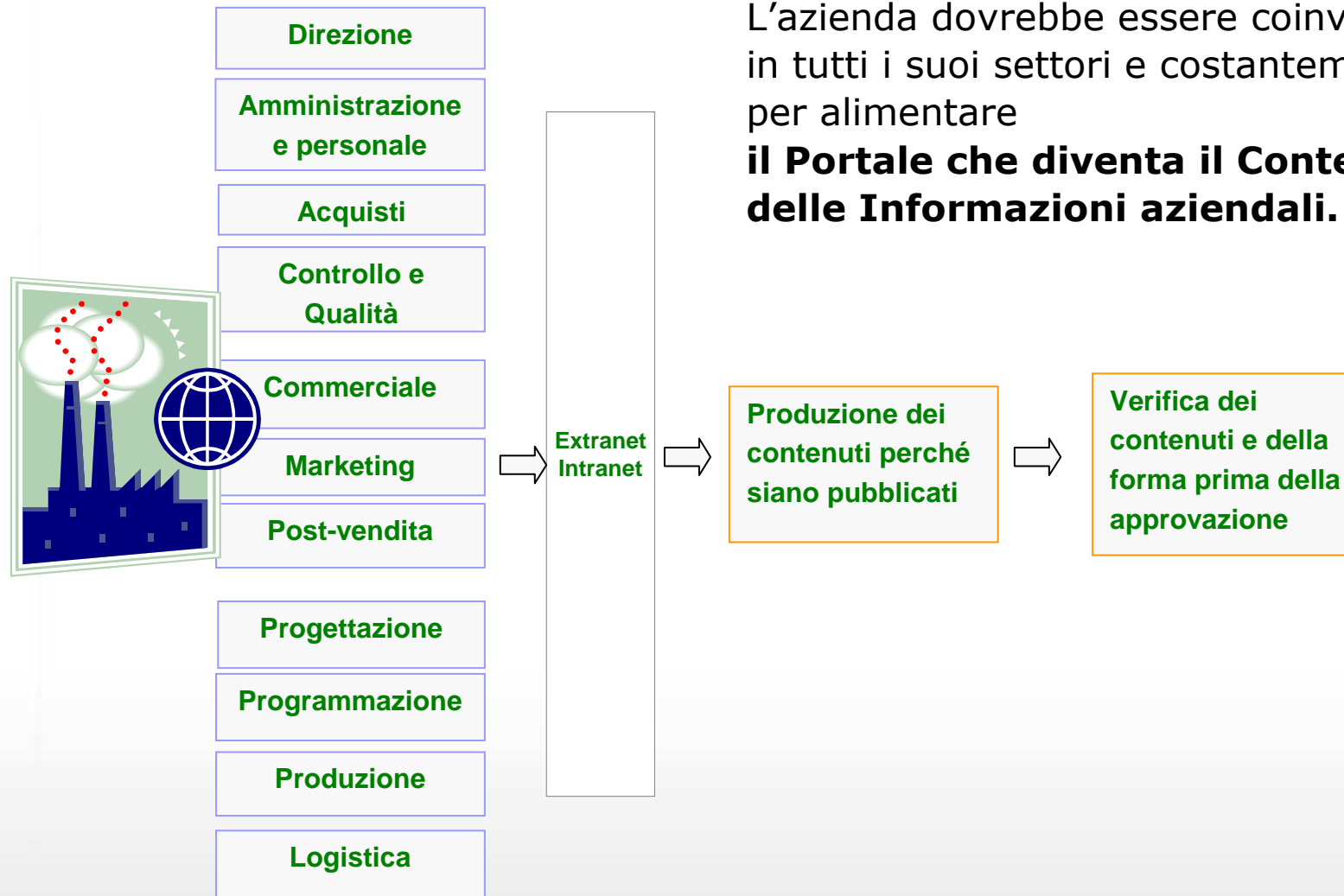
**Condivisione di
documenti**

**Condivisione di
progetti**

**Condivisione di
idee**



Organizzazione della informazione



L'azienda dovrebbe essere coinvolta in tutti i suoi settori e costantemente per alimentare **il Portale che diventa il Contenitore delle Informazioni aziendali.**

24 Settembre 2008

OLTRE IL CAOS

Come usare consapevolmente il web per far emergere la nostra azienda

Le domande da porsi



24 Settembre 2008 **Il Portale aziendale:** che immagine vuoi dare della tua azienda sul web?



Regole **per un sito Internet di successo**

Prima di partire col progetto di un nuovo portale **porsi delle domande:**

- Quale è l'obiettivo del nostro Portale?
- Quale è il target al quale ci vogliamo rivolgere?
- Quale il risultato che ci aspettiamo da lui?

In seguito **non smettiamo di chiederci:**

- Diamo la massima visibilità ai prodotti/servizi?
- Diamo accessibilità sufficiente perché il cliente soddisfi la sua curiosità ?
- Diamo all'utente sufficienti informazioni per prendere delle decisioni ?
- Coinvolgiamo a sufficienza gli altri in azienda
- Coinvolgiamo a sufficienza i clienti anche potenziali





Regole **per un sito Internet di successo**

Costruire una proposta semplice

- Progettare messaggi forti, chiari, interessanti, **emergenti**.
- Offrire ai visitatori un beneficio che faccia la "differenza" per loro.
- Sfruttare la partecipazione degli utenti sia attiva che passiva ovvero **Fare community**, essere accoglienti
- Creare senso di appartenenza invitando e permettendo agli "altri" di essere attivi di dimostrare status e competenze, quindi di sentirsi competenti e di supporto.
- Responsabilizzare: fare sentire "gli altri" capaci di condizionarci.

Incentivare la crescita virale : fate parlare di voi i vostri clienti

- Favorire il passaparola, anche con programmi di affiliazione e ricompense.
- Fornire modalità di condivisione, quali e-mail, blog, RSS, gadget, SMS.
- Incoraggiare un naturale effetto di Rete: più amici sono invitati, più il sito acquista valore per gli utenti stessi.





Regole **per un sito Internet di successo**

Ricerca e sviluppo continuo

- Non avere paura di sperimentare.
- Mantenere un dialogo aperto con gli utenti e coinvolgerli nelle decisioni.
- Fornire facili meccanismi di feedback online.
- Monitorare attentamente il comportamento degli utenti reali e utilizzare le informazioni per migliorare e sviluppare il sito.
- Lo sviluppo su Web è un processo, non un evento: il giorno in cui si smette di modificare un sito è il giorno in cui il sito muore.

Costruire una piattaforma di advertising (comunicazione) capace di:

- Metterci in contatto con il target giusto creando proposta e messaggio giusto.
- Creare una opportunità d' interazione nei due sensi.
- Scegliere l' audience anche in base alla location.
- Consentire ai contenuti su Web di entrare nel tuo sito (RSS, ecc..)
- Pubblicizzare verso l' esterno, attraverso RSS e API,..i tuoi contenuti.
- Rendere i contenuti liberi, lasciare che gli utenti facciano marketing per te.





Regole **per un sito Internet di successo**

Mix di contenuti

- Pertinenti e globali: l'utente cerca soluzioni complete e riconoscibili quindi anche "Specialistiche". Ovvero fornire un mix di contenuti: affiancare a contenuti di interesse limitato, altri di interesse vasto ma pertinente.
- Celerità di risposta: nessuno è più disposto ad attendere

Ritorno dell'investimento

- Riflettere sul costo di acquisizione del contatto ed di mantenimento.
- Controllare i costi di creazione di contenuti.
- Monitorare i vantaggi : n. di visite, n. di richieste, n. di offerte ecc..

Vendere qualcosa

- Un Portale dedicato al business non può farci solo pubblicità molto meglio vendere qualcosa: i doni; punti; merchandising, servizi ...
- Incentivare un business-to-business.





Regole **per un sito Internet di successo**

In altre parole attenzione a:

- Contenuti significativi e consistenti
- Contenuti ordinati ed omogenei
- Non eccedere nel Flash
- No banners o informazioni inutili
- Contenuti partecipati
- Facilitare la navigazione per chi ci visita di frequente:
 - Elenco di prodotti recentemente visti
 - Collegamento rapido alle mie abitudini
 - I miei Ordini Precedenti (richieste ..)
 - Le cose che devo sapere o vedere subito "io"





Grazie per l'attenzione

