



C.so Vercelli 387

10156 Torino (Italy)

Siamo aperti dal Lunedì al Venerdì,

9:00 - 13:00 e 14:00 - 18:00

Tel. (+39) 011 374 23 04

Fax (+39) 011 197 805 66

Email info@viewlab.net

Web <http://viewlab.net>



viewlab è un'agenzia che si occupa di **comunicazione**, **marketing**, **vendite** e **tecnologia** offrendo soluzioni che funzionano perché sono progettate con inventiva e realizzate con cura e passione.


viewlab condivide i tuoi obiettivi di crescita, studia il modo giusto per ottenerli e soprattutto non perde mai di vista l'unica cosa che conta: **il risultato**.



C.so Vercelli 387
10156 Torino (Italy)
Siamo aperti dal Lunedì al Venerdì,
9:00 - 13:00 e 14:00 - 18:00

Tel. (+39) 011 374 23 04
Fax (+39) 011 197 805 66
Email info@viewlab.net
Web <http://viewlab.net>

La comunicazione
funziona quando
infonde valore alla
tua offerta
e cattura nuovi
mercati.
Quando trasforma
le iniziative in
successi.



È la nostra specialità:
abbiamo grandi idee
e le realizziamo
con maestria e
perfezionismo.
Per essere sicuri che il
messaggio
raggiunga l'obiettivo
con impatto, chiarezza
e stile.

comunicazione

Perché sembrare uguale agli altri, se non lo sei?

Raramente gli acquirenti di un bene hanno il tempo e le risorse per ricercare ed individuare l'offerta migliore; più spesso acquistano la prima offerta "accettabile".

Per questo è importante distinguersi, scegliendo i canali giusti per raggiungere i potenziali acquirenti e recapitando un messaggio semplice ed efficace.

Per non rischiare che un'offerta eccellente resti sconosciuta.

O che appaia uguale alle altre, anche se non lo è.

Le prime impressioni contano – e spesso restano.

Essere forti di una comunicazione efficace significa potersi impegnare in obiettivi importanti:

Conquistare nuovi clienti/mercati

Pensaci: **quando un potenziale cliente non ti conosce, la comunicazione è l'unico metro di valutazione di cui può disporre.** Ciò non significa che avere una buona comunicazione sia più importante di avere una buona offerta; semplicemente che **nella coscienza di un potenziale cliente, la comunicazione interviene prima che egli possa realmente conoscere l'offerta.**

Valorizzare correttamente l'offerta

Distinguersi non è solo un modo per aumentare i volumi, ma anche i margini. Essere percepiti come uguali agli altri non significa solo passare inosservati presso i clienti potenziali, ma anche non ottenere abbastanza dai clienti attuali. La comunicazione efficace è uno strumento fondamentale per **ottenere presso il cliente la giusta percezione del valore della propria offerta - e la giusta remunerazione.**

marketing

Il successo di un'azienda dipende dai suoi clienti.

Esiste un metodo infallibile per soddisfare le persone: chiedere loro cosa desiderano e attenersi alle loro richieste. Purtroppo non è così semplice, esattamente come **non è così semplice osservare un fenomeno senza influenzarlo.**

A tutti piacciono le (belle) sorprese, cioè essere capiti senza bisogno di parlare; a nessuno piace parlare di ciò che non gradisce; ancor meno si gradisce essere ignorati quando si parla. E non sempre, quando si parla, si dice la verità.

Il nostro obiettivo è raggiungere l'equilibrio tra questi fattori, **estrarre il segnale dal rumore, produrre informazioni concrete e utili ai processi decisionali.**

Per farlo ci avvaliamo di un **repertorio completo di metodologie e strumenti per la raccolta e l'elaborazione delle informazioni**, che ci permette di gestire le iniziative in tutto e per tutto, oppure di limitarci a trasmettere il know-how, o anche fornire gli strumenti che permettono di operare in autonomia. In breve, **ci integriamo perfettamente alla tua struttura di marketing per darti tutto - e solo - il necessario.**

Sei Orientato al Cliente? *Dimostraglieolo.*

**Stabilire il contatto,
alimentare il dialogo,
acquisire ed elaborare informazioni:
questo è il modo per vendere
di più e meglio della concorrenza.
Questo per noi è il marketing.
Lo facciamo con esperienza,
inventiva, metodo.
Lo misuriamo coi risultati.**



comunicazione

- Immagine coordinata
- Web design
- Print design
- Logo design

vendite

- Selezione database
- Telemarketing
- Ricerca partner all'estero

marketing

- Sondaggi e ricerche
 - Customer Satisfaction
 - Customer Behaviour
 - Analisi della concorrenza
 - Mystery Shopping
 - Analisi di clima
 - Ricerca Panel
 - Ricerca qualitativa
 - Ricerca Sociale
- Elaborazioni dati
- Eventi
- Internazionalizzazione
- Sphinx: software per ricerche di mercato

tecnologia

- Web
 - CMS (Content Management System)
 - CRM (Customer Relationship Management) e Gestionali
 - Eventi
 - Formazione
 - Ricerche online
- Mobile
 - Campagne di invio/ricezione SMS e MMS
 - Sviluppo di applicazioni e mobile games
 - Integrazione mobile di applicazioni web
 - Proximity Marketing via BlueTooth
 - Interviste one-to-one e raccolta dati via PDA

Affianchiamo la
direzione vendite
nella ricerca,
identificazione
e qualificazione delle
opportunità commerciali.



In altre parole affrontiamo
per te il mercato,
troviamo i clienti,
li facciamo innamorare
della tua offerta
e te li presentiamo.
Mettici alla prova.
I tuoi venditori ci ringrazieranno.

vendite

Aumentare i volumi. Aumentare i margini.

Belle parole, ma non si trasformano da sole in fatturato.

Ci vuole un ciclo efficace di ricerca, identificazione, qualificazione, delle opportunità commerciali.

Un ciclo al quale talvolta la forza vendita fatica a dare continuità, rivolgendo le proprie risorse alla gestione dell'esistente e concentrandosi sulla fase finale delle trattative.

Un ciclo al quale il partner giusto può dare nuova linfa, a patto di riuscire a **comprendere rapidamente e a fondo il mercato in cui ti muovi.**

È quello che facciamo: studiamo l'offerta fino ad innamorarcene e ascoltiamo con attenzione i tuoi venditori. **Monitoriamo il rendimento e affiniamo costantemente le tattiche. Lavoriamo a stretto contatto con chi è sul campo, davanti al cliente che noi gli abbiamo procurato.**

Partiamo da una competenza orizzontale, fatta di professionalità nel marketing, abilità nella comunicazione, metodo ed esperienza.

Sviluppiamo, collaudiamo e ottimizziamo **processi commerciali nei mercati più disparati.**

E generiamo **più contatti, più visite, più vendite.**

tecnologia

Processi virtuali, efficienza reale.

Ci piace la tecnologia che ti permette di fare cose che prima non erano possibili. Però non capita tutti i giorni. Per cui ci piace anche, e tanto, **la tecnologia che ti permette di fare molto meglio le cose che hai sempre fatto.**

Allo stesso tempo sappiamo che la tecnologia, da sola, non è mai la soluzione. A monte ci sono **l'analisi, l'ottimizzazione e la formalizzazione dei processi operativi.**

Ci sono lo studio dei (futuri) utenti e la comprensione del fattore umano.

Poi arriva la tecnologia, o meglio le tecnologie: perchè le risposte giuste non sono sempre le stesse – occorre **conoscere a fondo l'offerta tecnologica del momento** e saper scegliere di volta in volta le piattaforme che offrono le **migliori performance ai costi più contenuti.**

Solo a questo punto cominciamo a costruire la soluzione – con la consapevolezza **che le cose che funzionano meglio sono sempre quelle semplici.**



Ci piace la tecnologia che ti permette di fare cose che prima non erano possibili.

Che diventa invisibile, perché ti lascia libero di concentrarti su cosa fai e dimenticare come lo fai.

**Ci piace studiare da vicino i processi e ascoltare le persone.
E creare *soluzioni semplici che fanno lavorare meglio.***

Qui in viewlab pensiamo che se un obiettivo non è misurabile, non è un obiettivo.

Pensiamo che il nostro mestiere sia costruire le soluzioni, rispettare le scadenze, misurare i risultati.

Il Marketing non è solo: ha bisogno di coordinarsi con l'area Vendite e l'area Comunicazione; ed è difficile che possa funzionare senza un contributo fondamentale di Tecnologia. Una complessità che influenza notevolmente la concezione e l'esecuzione delle operazioni di marketing. Il nostro profilo? Centro studi, Call-Center, Creatività, Tecnologia. È **l'approccio multi-disciplinare, che ci consente, dopo la progettazione, di impegnarci sui risultati, curare la realizzazione e verificare il raggiungimento degli obiettivi.**

Gli obiettivi sono centrali nel nostro metodo. Senza obiettivi non c'è risultato. Se non ci sono risultati da misurare vuol dire che stiamo giocando, non lavorando. E noi non siamo qui per giocare. Questo non significa che non ci divertiamo facendo il nostro lavoro. Anzi, abbiamo anche la sensazione di essere simpatici ai nostri clienti; forse perché siamo sempre di buon umore; forse perché sanno già che, come al solito, andremo oltre le loro aspettative.

Ci piace anche pensare che lavorare con noi sia un piacere - ma questo bisogna chiederlo ai nostri clienti.

Chi lavora con noi?

Corporation, PMI, Pubblica Amministrazione, Organizzazioni No-profit.

Grande Impresa

- Akzo Nobel
- Auchan
- Bmw
- Intesa Sanpaolo
- Iveco

Piccola e Media Impresa

- Audasso Porte
- Eurogroup
- Gruppo Spazio
- Ki Group
- Molino Casillo
- Value Lab

Pubblica Amministrazione

- Co.Re.Com Piemonte
- Consorzio Teatro Pubblico Pugliese
- Ice
- Università di Bologna

Organizzazioni No-Profit

- Fondazione Pistoletto
- Città dell'Arte
- Globus et Locus
- Lipu
- Kairos

Viewlab nasce nel 2001, come divisione Marketing ad alto contenuto tecnologico di **Alma Italia**.

Alma Italia è il ramo italiano di Alma, multinazionale del software di cui fa parte **Interview?!**. È infatti con questo brand che affrontiamo per la prima volta il mercato, in qualità di distributori e consulenti. Ma presto le attività di Interview?! in Italia si spingono oltre, delineando un'agenzia di marketing completa e multi-disciplinare: nel 2004, la divisione diventa spin-off e nasce viewlab. **La collaborazione con Alma Italia prosegue senza interruzioni, continuando a garantire ai clienti la qualità cui sono abituati da sempre.**