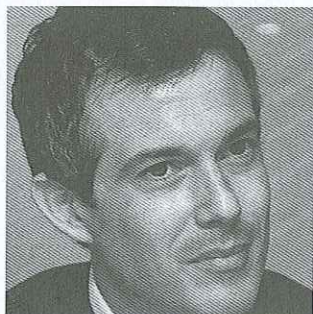


Jakala Group e dPixel insieme

Jakala Group, specialista italiano nel marketing e nella comunicazione diretta, e dPixel, società di consulenza focalizzata sui settori web e media-tech, siglano un accordo per la generazione di progetti innovativi nell'ambito del marketing e della comunicazione (nella foto **Alessandro Mattiacci**, director of strategic development Jakala Group, a sinistra, e **Gianluca Dettori**, partner & chairman di dPixel). Jakala avrà in dPixel un sensore qualificato in grado di intercettare dal mercato innovazioni che possano valorizzare ed estendere l'offering del gruppo. dPixel potrà contare su Jakala come partner industriale affermato con il quale sviluppare sia un canale utile a testare l'efficacia commerciale delle iniziative individuate sia coinvestire in progetti di interesse comune.

In occasione di questa partnership nascerà su Marketingtube.it, portale video di Jakala Group, un canale specificatamente dedicato alle tematiche oggetto dell'accordo. È inoltre già allo studio un premio che, attraverso specifici project work sviluppati in collaborazione con alcune tra le principali università italiane, segnerà i migliori progetti su temi riguardanti l'innovazione nei servizi di marketing b2b e idee digitali b2c.



Cisalfa vince con Sas e Value Lab

Cisalfa Sport, specialista nella distribuzione di articoli sportivi, ha ricevuto il riconoscimento per il migliore progetto nella categoria Business Intelligence e Crm del Premio Innovazione Ict Roma, che l'Osservatorio Smau-School of Management ha lanciato per sostenere la cultura dell'innovazione nel mondo dell'impresa, con l'obiettivo di valorizzare i migliori casi di successo di aziende ed enti pubblici del centro Italia che hanno innovato con successo il proprio business attraverso le tecnologie.

Il progetto di Cisalfa Sport, realizzato in collaborazione con Sas e Value Lab, nasce da un lato dall'esigenza di dotarsi di tecniche analitiche per effettuare la segmentazione e profilazione della clientela e attuare campagne di marketing mirate; dall'altro per analizzare gli scontrini e applicare tecniche di basket analysis allo scopo di ricostruire le propensioni d'acquisto della clientela, per ottimizzare la gestione degli assortimenti e incrementare le attività di cross e up selling. "La flessibilità della piattaforma Sas, le competenze di Value Lab e l'efficiente organizzazione del data warehouse di marketing - ha dichiarato Riccardo Boccalero, cio di Cisalfa Sport - ci hanno consentito di accelerare i tempi di implementazione e di rilasciare il sistema chiavi in mano nell'arco di soli tre mesi".

Minitalia riapre anche per le aziende

Il parco di divertimenti più importante della Lombardia riapre più grande, più bello e più divertente che mai. Minitalia Leolandia Park, che riapre i battenti all'insegna di uno straordinario restauro di tutta la parte dedicata alle bellezze del Belpaese, offre un mix perfetto di avventura, cultura, divertimento e scoperta. Grazie alla natura unica del parco, che al divertimento puro affianca l'intrattenimento educativo, Minitalia Leolandia Park si propone alle imprese per programmi d'incentivazione e di team building e mette a disposizione una sala dove poter organizzare convention, meeting e giornate di formazione. Non solo, è possibile offrire un'intera giornata indimenticabile ai dipendenti con le proprie famiglie a prezzi speciali.

Tutta l'offerta incentive di Minitalia Leolandia Park può essere costruita su misura in base alle dimensioni e alle esigenze dell'azienda che potrà usufruire anche di animazione personalizzata durante l'evento aziendale, l'organizzazione di spettacoli riservati e il servizio catering in una delle aree dedicate al ristoro.

