

POR FESR 2014-2020 Azione 1.1.2 – bando A "Sostegno alle MPMI per l'acquisizione di servizi per l'innovazione"

Periodo di realizzazione del progetto: agosto 2017- novembre 2018

Importo progetto: € 50.000,00

Tasso di cofinanziamento dell'Unione: 39 %

Unità locale presso cui sono state realizzate le spese oggetto del progetto: Via Newton,64, CAP 52100 Arezzo (AR)  
**DaveriVicenza Srl**

Progetto finanziato nel quadro del POR FESR Toscana 2014-2020"

Titolo Progetto: **DV Italy Innovazione dell'Offerta & CRM**

Il progetto **DV Italy Innovazione dell'Offerta & CRM** è nato dalla volontà dell'impresa di migliorare l'efficacia e l'efficienza della propria organizzazione attraverso una impostazione e una informatizzazione maggiormente strutturata dei propri processi interni legati alla gestione dei rapporti con il cliente. Attraverso il supporto di qualificati consulenti esterni è stata infatti implementata una soluzione software personalizzate in base alle esigenze dell'impresa, ovvero un sistema CRM evoluto per supportare le strategie marketing e vendita e i sistemi di pianificazione e programmazione delle attività legate alla logistica di magazzino e distributiva. Nel contempo, è stata definita una strategia volta alla veicolazione del brand oltre che alla promozione e commercializzazione dei prodotti dell'impresa.

POR FESR 2014-2020 Action 1.1.2 - call for "Support to MPMI for the acquisition of services for innovation"

Local unit near to us have been realized the expenses object of the project: Via Newton,64, CAP 52100 Arezzo (AR)  
DaveriVicenza Srl

Project financed in the framework of the POR FESR Toscana 2014-2020"

Project Title: **DV Italy Innovazione dell'Offerta & CRM**

The project DV Italy Innovation of the Offer & CRM was born from the company's desire to improve the effectiveness and efficiency of its organization through a more structured approach and computerization of its internal processes related to the management of relations with the customer. Through the support of qualified external consultants, a customized software solution has been implemented according to the needs of the company, ie an advanced CRM system to support marketing and sales strategies and planning and scheduling systems for activities related to warehouse and distribution logistics. At the same time, a strategy was defined for the distribution of the brand as well as the promotion and marketing of the company's products.