



www.primisuiomotori.it



**LUGANO SMALL & MID CAP
INVESTOR DAY**



III Edizione
Hotel Splendide Royal
28 settembre 2012

SEO (Search Engine Optimization): il **Posizionamento Naturale** è quello generato dagli algoritmi del motore di ricerca in base alla miglior corrispondenza fra la ricerca effettuata e i contenuti disponibili sul web. **E' il risultato più affidabile** e quello tenuto in maggior considerazione dai navigatori. **PSM aiuta le PMI a migliorare il proprio posizionamento naturale.**

Google search results for "posizionamento primi sui motori di ricerca".

Organic Results:

- Leader nel Posizionamento sui Motori di Ricerca in Italia | Primi su...**
www.primisuiomotori.it/ - Translate this page
Primi sui Motori è Leader in Italia nel Marketing e Posizionamento sui Motori di Ricerca con più di 5000 clienti serviti: aiutiamo le aziende ad incrementare il ...
- Posizionamento in prima pagina sui motori di ricerca**
www.primosuiomotoridiricerca.com/ - Translate this page
Primo sui motori: prima pagina sui motori di ricerca. Primi posti motori di ricerca, posizionamento prima pagina, visibilità posizionamento siti.
- Motori ricerca posizionamento, indicizzazione, registrazione**
www.primosuiomotoridiricerca.com/topranking.htm - Translate this page
Voi fornite le keywords, noi effettueremo il posizionamento ai primi posti nei motori di ricerca del vostro sito. Tramite door pages, domini civetta od altro, ...
- Posizionamento sui Motori -Realizzazione siti web, Posizionament...**
www.studioellegi.com/ - Translate this page
Creazione Siti Internet - Posizionamento sui Motori di Ricerca. Lo Studio LG ... Vi garantiamo di arrivare nei primi 20 posti in tutti i motori di ricerca! Affidatevi allo ...

Sponsored Ads (AdWords):

- SEO con Just Search - Posizionamento Motori di Ricerca.**
www.justsearch.it/posizionamento
Contattaci ora per un preventivo!
- Posizionamento Siti Web - Come Posizionare il Tuo Sito?**
www.topsuimotori.com/
Con Noi Paghi A Risultato Ottenuto!
- Posizionamento SEO | intesys.it**
www.intesys.it/SEO
Ottimizzazione Siti Web per il Posizionamento motori di ricerca
- Posizionamento su Google**
www.google.it/adwords
Adwords: Soli 15 Minuti e Sei Qui, Ottieni Risultati Immediati, Ora!
- Posizionamento a 360 €**
www.pmr360.it/
Posiziona il tuo sito nelle prime pagine dei motori di ricerca
- Primi sui Motori S.p.A.**
www.primisuiomotori.it/PSM
Siamo Esperti del Marketing Online Contattaci per Ottenere Visibilità!
- Seo garantito con B-Side**
webmarketingconsult.it/posizionamento
Posizionamento motori di ricerca. Il tuo sito in prima pagina
- Posizionamento sui Motori**
www.businessfinder-search.com
Migliora la posizione del tuo sito sui principali motori di ricerca.
- Posizionamento Motori**
www.mamadigital.com/Posizionamento
Ottimizza il Tuo Sito per Stare in Testa sui Motori! Contattaci
- Posizionamento nei Motori**
www.kuna.it/Posizionamento
Guarda la Case history con +614%

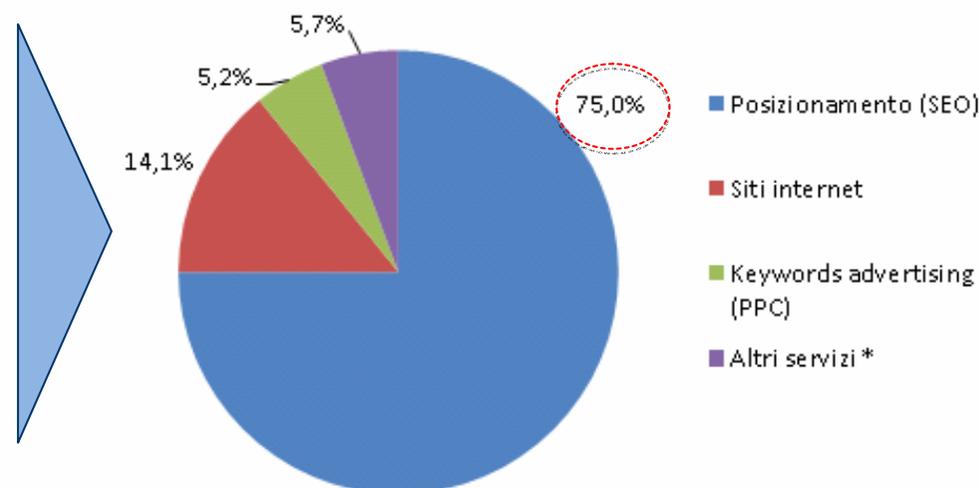
Link sponsorizzati: sono venduti direttamente da Google tramite AdWords, ovvero tramite intermediari. E' la parte dello schermo meno guardata dai navigatori che sanno che la visibilità è proporzionale alla spesa pubblicitaria dell'inserzionista e non alla corrispondenza del contenuto con la ricerca effettuata.

Primi sui Primi sui Motori è Leader di mercato nei servizi di posizionamento (SEO) in Italia.

Servizi offerti da PSM

- **Posizionamento (SEO):** L'attività di Search Engine Optimization rappresenta il **business principale dell'Emittente**. Tale attività consiste nel **migliorare il posizionamento dei clienti sui motori di ricerca rispetto al "posizionamento naturale"** (in inglese organic placement) generato dagli algoritmi dei motori di ricerca in base alla miglior corrispondenza fra la ricerca effettuata e i contenuti disponibili sul web. Tale risultato è possibile attraverso l'utilizzo combinato di un software di proprietà e la decennale conoscenza ed applicazione dei fattori (oltre 200) interni ed esterni al sito che determinano la posizione dello stesso nei risultati delle ricerche.
- **Siti internet:** PSM offre ai propri clienti la realizzazione di siti web e portali con strutture che variano dalla semplice vetrina al portale di annunci o contenuto multilingua.
- **Keywords advertising (pay per click):** tale attività consiste nell'acquisto di uno spazio promozionale sul motore stesso associato alla ricerca di parole chiave precedentemente stabilite. L'acquisto dello spazio maggiormente visibile avviene attraverso un meccanismo d'asta che tiene conto della puntata sulla parola (comunemente chiamata bid) e della qualità complessiva dell'azione pubblicitaria data dal CTR (rapporto tra impressioni e click degli utenti) e dalla qualità della pagina alla quale si rimanda. Nella prestazione di tale servizio la Società è partner certificato di Google AdWords.

Breakdown Fatturato PSM



* Fra gli Altri servizi vi sono E – commerce, PSM Panel, Social Media Marketing, E – mail marketing e i Servizi Local.

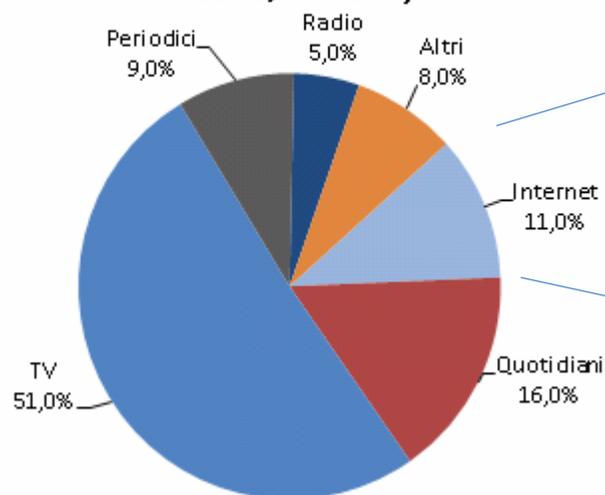
Mercato italiano advertising on line



All'interno di Internet il Settore trainante è quello dei Motori di Ricerca e PSM è il leader italiano nei Servizi SEO.

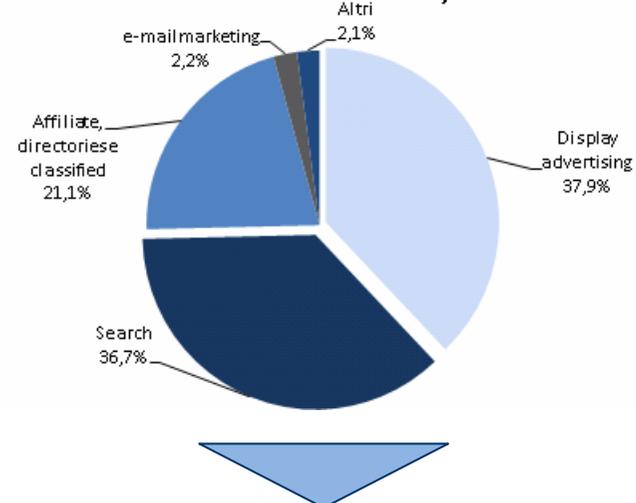
- Il mercato italiano dell'advertising on line ha superato nel corso del 2010 la barriera di € 1 miliardo per un volume d'affari che rappresenta ormai l'11% del mercato pubblicitario italiano. (Fonte: IAB)
- Nonostante la TV raccolga ancora il 51% degli investimenti pubblicitari, si è notevolmente ridotto lo scarto nei confronti di quotidiani (16%) e internet (11%). (Fonte: IAB)

Mercato pubblicitario in Italia nel 2010 (volume d'affari circa € 9,4 miliardi)



Fonte : Nielsen - IAB

Mercato Advertising On line in Italia nel 2010 (volume d'affari circa € 1 miliardo)



I settori trainante per tutto il segmento dell'advertising on line sono stati il Display advertising (circa 38%) e il Search (circa 37%).

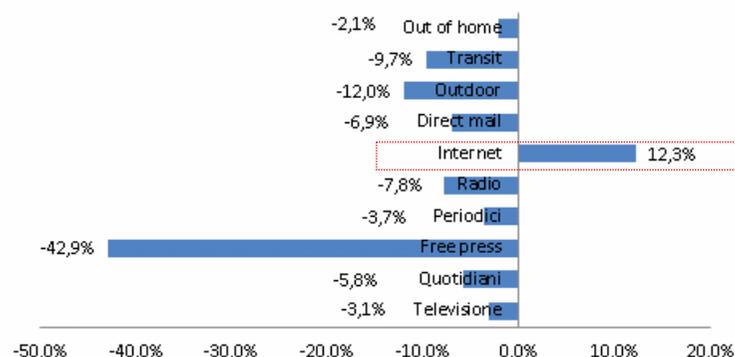
Mercato italiano advertising on line



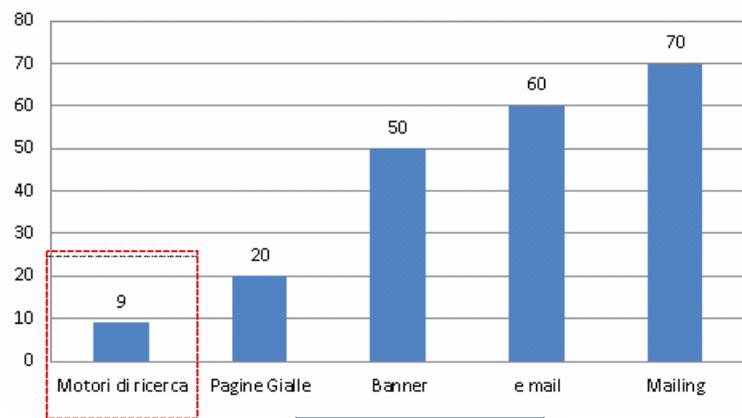
L'utilizzo maggiore di Internet riguarda i Motori di Ricerca e PSM è presente

- Nonostante un **calo complessivo degli investimenti pubblicitari nel 2011 (-3,8% rispetto al 2010)**, non tutti i canali di comunicazione hanno registrato un andamento negativo.
- Il **canale internet** ha registrato un **incremento** pari a circa il **12% degli investimenti pubblicitari rispetto al 2010**.

Investimenti pubblicitari per mezzo (var% vs 2010)



Costi d'acquisizione cliente per canale (\$)



Fonte : Jupiter

- Il **costo di acquisizione di un cliente** con gli strumenti di **Web Marketing** è il **più basso sul mercato**.
- Massimo ritorno dell'investimento pubblicitario**.
- Segmentazione e targeting estremamente preciso.

Utilizzo internet per categoria (var % vs 2010)

Rank	Categoria	Utenti ('000)	var % vs 2010
1	Search	25.305	9,7%
2	Portals	23.804	9,0%
3	Member Communities	23.161	8,6%
4	Videos/Movies	19.486	11,3%
5	e-mail	18.002	8,0%
6	Current events & global news	17.408	14,4%
7	Internet tools/web services	17.165	6,5%
8	Software manufacturers	16.913	7,0%
9	Research tools	15.996	6,4%
10	Mass merchandiser	14.612	2,6%

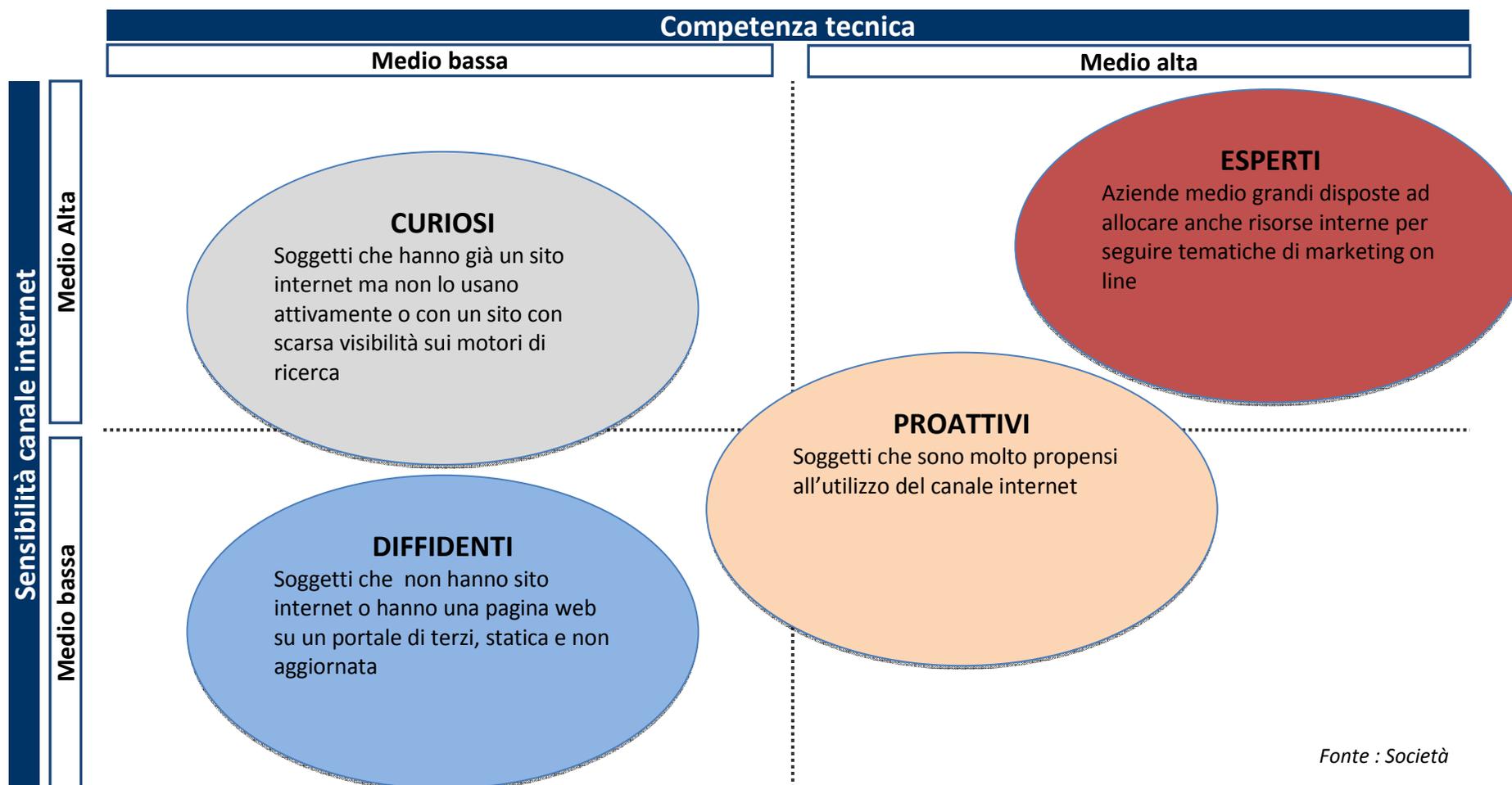
Fonte: Nielsen

Fonte : Nielsen

Dicembre 2011 27,2 mln di utenti (+8,3% vs 2010)

- I **motori di ricerca** crescono a un tasso più sostenuto di quello medio della rete (+9,7% vs 2010)
- I **Portali** e i **Social Media** rallentano la crescita a due cifre degli ultimi anni pur avendo un numero di visitatori superiore ai 23 milioni.

- Attualmente il mercato di Primi sui Motori si può segmentare in 4 aree/quadranti al variare del livello di competenza tecnica del cliente e del livello di sensibilità al canale internet.



Rete di vendita



Primi sui Motori ha una capillare rete di vendita e un portafoglio di circa 5.000 clienti business.

Agenti

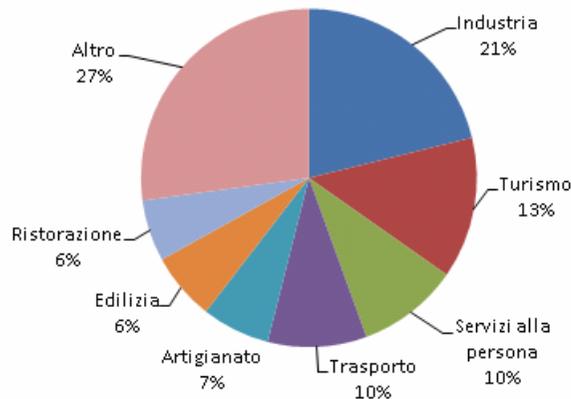
- La Società si avvale di una **capillare rete di vendita proprietaria**, attualmente rappresentata da **circa 80 agenti Primi sui Motori** che vengono **remunerati a provvigione**, senza compensi fissi garantiti.

Rete di vendita

- Tot Agenti 81
- Tot Clienti 5.000

- Grazie allo sforzo commerciale della Rete di vendita, **oggi Primi sui Motori può contare su un portafoglio di circa 5.000 clienti business.**

Clienti per settore



- PSM ha un portafoglio clienti molto diversificato che copre tutti i settori.

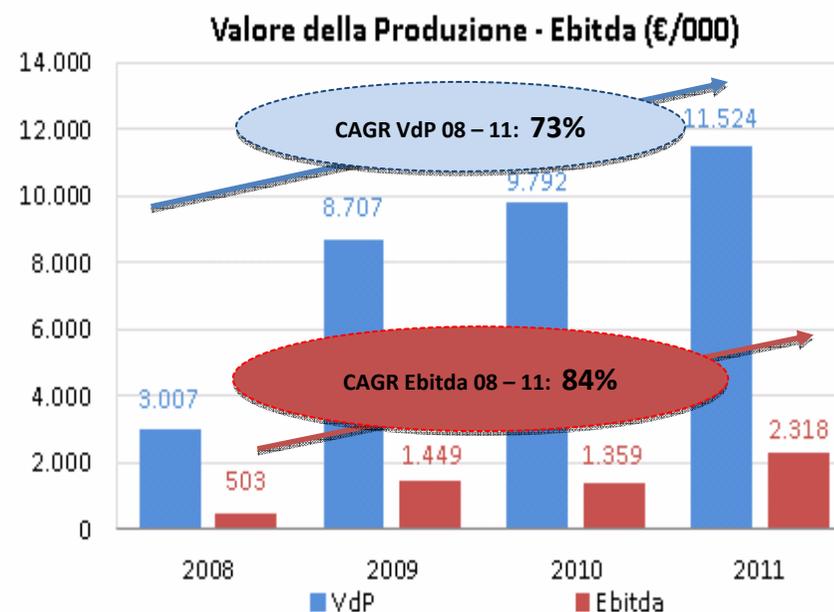
Area geografica	N° agenti	Clienti %
LOMBARDIA	15	16,5%
EMILIA ROMAGNA	13	16,2%
PIEMONTE	8	13,8%
VENETO	8	10,0%
TOSCANA	6	8,8%
CAMPANIA	6	6,8%
LAZIO	3	5,9%
SICILIA	5	5,1%
LIGURIA	2	4,7%
PUGLIA	4	3,5%
MARCHE	4	2,2%
SARDEGNA	2	1,6%
BASILICATA	0	1,0%
CALABRIA	1	1,0%
ABRUZZO	0	0,7%
UMBRIA	2	0,6%
TRENTINO ALTO ADIGE	0	0,5%
FRIULI VENEZIA GIULIA	2	0,3%
VALLE D'AOSTA	0	0,3%
MOLISE	0	0,1%
REPUBBLICA DI SAN MARINO	0	0,1%
ESTERO	0	0,1%
Tot	81	100,0%

Fonte: Società

Financial highlights



	Actual	Actual	Actual	Actual
	Primi sui	Primi sui	Primi sui	Primi sui
	Motori Spa	Motori Spa	Motori Spa	Motori Spa
	FY2008	FY2009	FY2010	FY2011
<i>Dati in €/000</i>				
Dati economici				
Ricavi	2.995	8.660	9.664	11.021
<i>Crescita %</i>	+3200%	+189%	+12%	+14%
Valore della produzione	3.007	8.707	9.792	11.524
<i>Crescita %</i>	+3214%	+190%	+12%	+18%
Ebitda	503	1.449	1.359	2.318
<i>Ebitda %</i>	17%	17%	14%	20%
Ebit	367	992	888	1.507
<i>Ebit %</i>	12%	11%	9%	13%
Risultato d'esercizio	15	214	79	42
Dati patrimoniali				
CCN	(235)	3.872	9.770	12.173
Capitale Investito Netto	223	4.318	10.021	12.450
Patrimonio Netto	201	2.711	2.789	2.832
Posizione Finanziaria Netta	22	1.607	7.232	9.619
Dati finanziari				
Cash Flow Operativo	541	(3.184)	(5.067)	(960)
Cash Flow da Investimenti	(103)	(220)	(112)	(348)
Cash Flow al servizio debito	23	2.117	134	(475)
Free Cash Flow	170	(1.585)	(5.625)	(2.387)





Primi sui Motori opera in un mercato in forte espansione

Primi sui Motori è stata in grado di anticipare le tendenze di mercato rispondendo alle nascenti esigenze

Primi sui Motori è Leader di mercato nei servizi di posizionamento (SEO) in Italia

Primi sui Motori ha un Track record significativo

Primi sui Motori ha una rete di distribuzione territoriale capillare che permette di avvicinare al mondo del web operatori economici culturalmente lontani dalle tecnologie internet ma interessati a sviluppare business sulla «rete»

Primi sui Motori ha una clientela frammentata, operante in tutti i settori, senza concentrazione di clienti in uno specifico settore



La strategia di crescita di Primi sui Motori verte sulle seguenti leve :

- *Inserimento di nuovi prodotti nell'offerta standard (offrendola ai 5.000 clienti attuali e distribuendola tramite i 90 agenti)*
- *Sviluppo della rete local per coprire in maniera sistematica la fascia bassa del mercato PMI ove sono presenti la maggioranza delle partite iva italiane*
- *Diffusione del marchio tramite pubblicità, eventi, quotazione, ecc.*
- *Acquisizioni di aziende aventi un prodotto di qualità da industrializzare e/o una rete commerciale capillare localmente*



Primi sui Motori S.p.A.

Viale Finzi, 587

41122 Modena

Tel. 059 3167411

Fax 059 885345

P.Iva. 03162550366

www.primisuiomotori.it

info@primisuiomotori.it



Investor Relations e Media Relations:

IR Top Consulting

Via C. Cantù 1 – 20123 Milano

Tel: +39 0245473884

ir@irtop.com



Primi sui Motori ha oltre 14 anni di esperienza e migliaia di clienti soddisfatti.

1998

- **Alessandro Reggiani inizia nel 1998** con una **società di software di nome Syner.it Informatica** orientata sulla clientela PMI. La società evolve nel tempo **da system integrator a web agency anticipando le esigenze di mercato** e nel corso degli anni investe sempre più risorse nello **sviluppo del know-how nel settore del Search Engine Optimization (SEO)**. Nel 1998 nasce anche Google, ad oggi la più grande search engine al mondo.

2004

- Nel **2004 nasce il marchio Primi Sui Motori**, che caratterizza il **servizio di posizionamento** realizzato dalla società, del quale iniziano ad avvalersi anche diverse web-agency che lo distribuiscono ai propri clienti sul territorio nazionale.

2007

- Nel **novembre 2007 il ramo «internet e posizionamento» viene spin-offato da Syner.it Informatica e nasce Primi Sui Motori Spa.**

2008

- **Primi sui Motori inizia la vendita diretta dei propri servizi attraverso una rete capillare di agenti** rivolgendosi a clientela di tipo corporate, rappresentata principalmente da PMI italiane.

2009

- **Ampliamento rete agenti**
- **Equilybra Capital Partners acquisisce il 20% di Primi sui Motori mentre era in corso il processo di quotazione sul MAC.**

2010

- **Rafforzamento struttura organizzativa**
- **Consolidamento politiche commerciali**

2012

- **Primi sui Motori si quota su AIM di Borsa Italiana.**



Case history



Azienda

Faraone è un'azienda che produce serramenti in acciaio e alluminio.

Report

Report realizzato da piattaforma tecnologica.

www.faraone.it Primi Sui Motori (data creazione: 18/04/2012)

www.faraone.it si trova in queste posizioni con queste parole chiave:

Parole chiave	Altavista.com	Altavista.it	Aol.com	Arianna.it	Excite.it	Google.com	Google.it	Ask.com	Lycos.com	Tiscali.it	Bing.com	Bing.it	Virgilio.it	Yahoo.com	Yahoo.it
balaustre in alluminio e vetro	2 pag	1 pag	1	1 pag	1 pag	1	1 pag	1		1 pag	1 pag	1 pag		2 pag	1 pag
balaustre in acciaio e vetro	2 pag	1 pag	1	1	1 pag	1 pag	1	1		1 pag	2 pag	1 pag		2 pag	1 pag
balaustre in acciaio inox		2 pag	1 pag	1 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag	2 pag	2 pag			2 pag
rotule per vetro	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1	1 pag	1 pag		1 pag	1 pag
divisori e porte in vetro		2 pag	1 pag	1 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag		2 pag			2 pag
facciate con fissaggio puntuale		2 pag	1	1	2 pag	1	1	1		1	2 pag	2 pag			2 pag
facciate in vetro			1 pag	1 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag					
crociere inox per facciate puntuali	1	1 pag	1	1	1	1	1	1		1	1 pag	1 pag		1	1 pag
pensiline in acciaio e vetro	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag	2 pag	1 pag		2 pag	1 pag
ringhiere in acciaio e vetro			1 pag	1 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag					
ringhiere in alluminio e vetro	2 pag		1	1	1 pag	1	1	1		1 pag	2 pag			2 pag	
scale e ringhiere per interno	2 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag	2 pag	2 pag		2 pag	2 pag
scale in acciaio e vetro			1 pag	1 pag		1 pag	1 pag	1 pag		1 pag					
scale in vetro			1 pag	1 pag		1 pag	1 pag	1 pag							
scale interne in vetro		2 pag	1 pag	1 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag				2 pag			2 pag
aluminum and glass staircases		1	1 pag	1		1	1			1 pag		1			1
glass curtain walls		2 pag		2 pag			1 pag					2 pag			2 pag
stainless steel and glass staircases							1 pag								
steel and glass staircases		1		2 pag		2 pag	1 pag	2 pag				1			
straight and spiral stairs				1 pag		2 pag	1 pag					1 pag			

Legenda		Totale risultati: 179
Sito in prima posizione sulla prima pagina:	1	
Sito in prima pagina:	1 pag	
Sito in seconda pagina:	2 pag	
Sito in terza pagina:	3 pag	
Sito oltre la terza pagina:		

* Report realizzato da Simona Loli

Note: * L'attuale portafoglio clienti è composto da circa 5.000 clienti; il Posizionamento viene stimato per ogni cliente in base alla serie di parole chiave scelte (tra 5 e 25 parole chiave).

NUMERO RISULTATI COMPLESSIVI OTTENUTI PER I CLIENTI SUI MOTORI DI RICERCA (15 motori di ricerca)*:

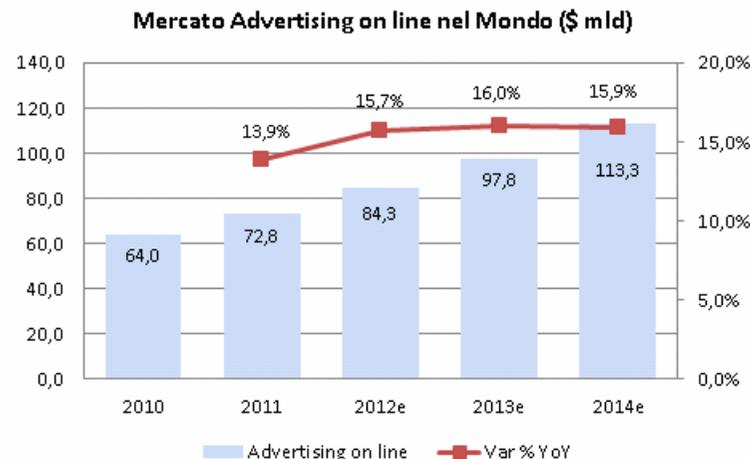
- Posizione 1': 207.021
- Pagina 1 (dal 2' al 10' posto): 204.530
- Pagina 2 (dal 11' al 20' posto): 74.593

Mercato pubblicitario internazionale

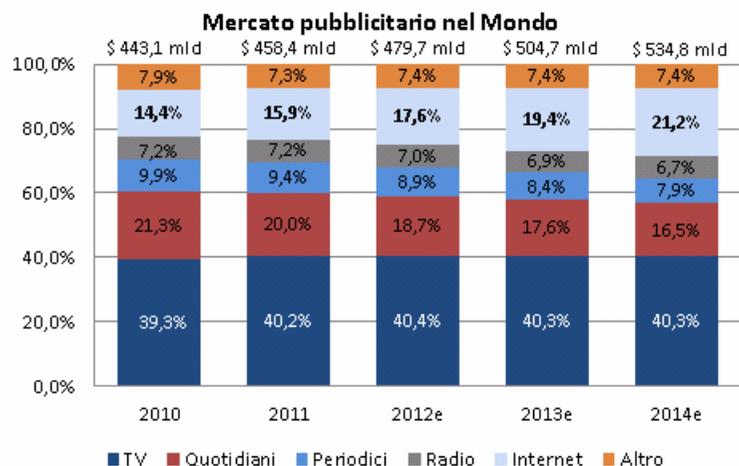


Internet è il Settore trainante del Mercato Pubblicitario Mondiale e PSM opera in questo ambito.

- Il mercato mondiale dell'Advertising on line è in **continua crescita (CAGR 2011 – 2014 15,4%)**.
- In particolare **nei mercati sviluppati del G-20 l'economia internet crescerà di circa l'8-10% all'anno**, nei mercati in via di sviluppo raggiungerà un tasso di sviluppo pari a circa il 18%. *(Fonte: Il Sole 24 Ore)*
- Per quanto riguarda l'Europa, la percentuale di **crescita sarà del 12% per l'Italia**, dell'11% per il Regno Unito, del 7,8% per la Germania mentre per gli USA sarà pari a circa il 6,5%.



Fonte : ZenithOptimedia



Fonte : ZenithOptimedia

- Il mercato pubblicitario Mondiale è in crescita (CAGR 2011 -2014 4,8%).
- In particolare è possibile notare come il **canale internet stia guadagnando quote di mercato a discapito della carta stampata (quotidiani e periodici)**.
- Secondo le **stime Boston Consulting Group le aziende che beneficeranno della spinta del web saranno quelle piccole e medie imprese** che avranno investito nei servizi on line, **garantendosi una crescita del loro business pari a circa il 22%**.

Business Value Chain



Primo Contatto

- Il **primo contatto con il potenziale cliente** avviene mediante diversi canali:
 - ✓ Contatto mediante il **Call Center**
 - ✓ **Appuntamento** da parte del potenziale cliente anche tramite il sito internet
 - ✓ **Cross Selling** effettuato sui vari clienti
 - ✓ **Passaparola** fra i clienti

Pre - vendita

- La chiamata di **pre – vendita** viene **effettuata dall'agente o da personale interno di PSM** per **capire le esigenze del potenziale cliente**, la tipologia di business in cui opera, le parole chiave che potrebbero essere adatte nel caso in cui desideri il servizio SEO, etc.

Incontro

- **Dopo la chiamata di pre – vendita, l'agente o il personale interno fissano un appuntamento col potenziale cliente** al fine di **capire in modo dettagliato le sue esigenze e nel contempo mostrargli i servizi erogati da Primi sui Motori** anche mediante l'utilizzo di un Report sul posizionamento di un cliente tipo.

Stipula contratto

- **Se il contatto diretto ha esito positivo, l'agente provvede a siglare il contratto con il nuovo cliente, e a spedirlo via mms all'Ufficio Clienti; successivamente verrà fatturato dall'Amministrazione**
- **L'Ufficio Clienti a questo punto provvederà a contattare il nuovo cliente** per definire le parole chiave da utilizzare nel caso di servizio SEO e gli ulteriori dettagli del servizio che gli verrà erogato.

Erogazione servizio

- Dopo che l'Ufficio Clienti ha definito i dettagli del servizio da erogare al nuovo cliente, **l'Ufficio Tecnico provvede a sviluppare il progetto e a fornire il servizio.**

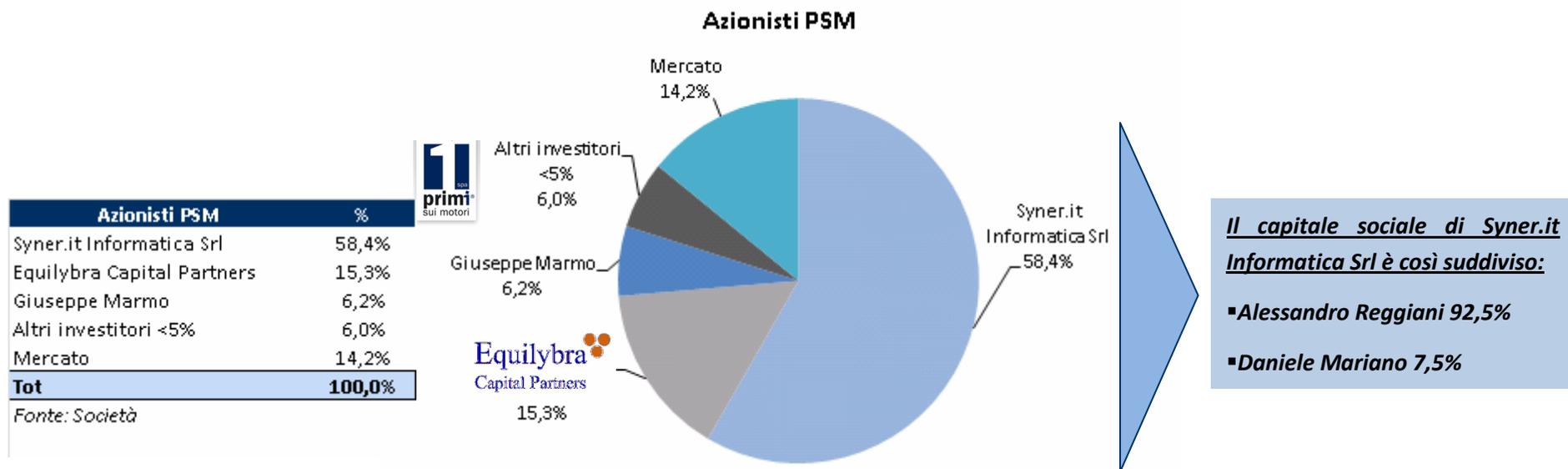
Reportistica

- **Il cliente viene aggiornato periodicamente (ogni 3 mesi) mediante l'invio tramite mail di un Report nel quale gli vengono mostrati i miglioramenti ottenuti nel posizionamento.**

Struttura azionariato



Di seguito viene rappresentata la compagine azionaria di Primi sui Motori all'esito del collocamento



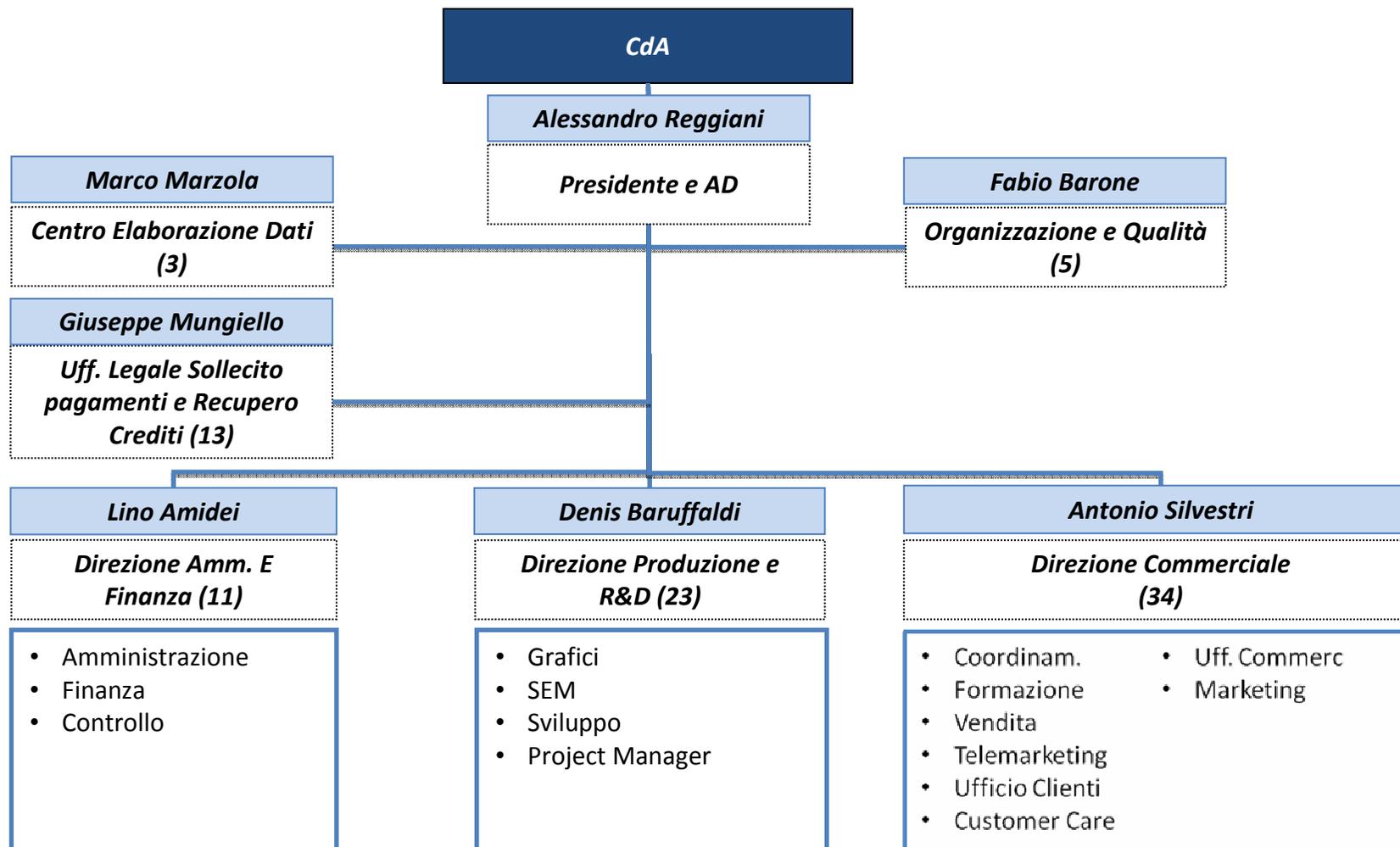
Fonte: società

Aggiungere come da fact sheet

Organigramma aziendale



PSM è dotata di una struttura organizzativa già in grado di affrontare una crescita dinamica anche con l'attuale dimensionamento.



Key Management

Manager	Ruolo	Background
<p>Alessandro Reggiani</p> 	<p><i>Presidente Amministratore Delegato</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Laureato in Ingegneria informatica, nel 1998 fonda a Modena Syner.It Informatica, software house e web agency. Dopo una prima fase in cui ricopre ruoli sia tecnici che commerciali, si concentra principalmente su questi ultimi curando la creazione di una piccola rete di vendita di qualche agente. ▪ Nel 2007 fonda Primi sui Motori.
<p>Lino Amidei</p> 	<p><i>CFO</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Laureato in Economia e Commercio all'Università di Modena ▪ Ha lavorato inizialmente come controller e successivamente come CFO in Gruppi industriali italiani. ▪ Da Settembre 2009 è CFO di Primi sui Motori.

Altre figure manageriali di rilievo

Manager	Ruolo	Background
<p>Antonio Silvestri</p> 	<p><i>Direttore Commerciale</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ha maturato una consolidata esperienza lavorativa nella gestione e sviluppo di Unità Operative e poi di Reti Commerciali in aziende della Grande Distribuzione quali Rinascente Spa e Prenatal Spa. ▪ Da Luglio 2011 è Direttore Commerciale di Primi sui Motori.



- **Search Engine Optimization (SEO)**: si intendono tutte quelle attività finalizzate a far sì che un sito internet compaia nelle prime posizioni sui motori di ricerca. Tali attività comprendono l'ottimizzazione sia del codice sorgente della pagina, sia dei contenuti. L'attività di ottimizzazione per i motori di ricerca comprende varie operazioni tecniche che vengono effettuate sul codice HTML (incluso il markup) e sui contenuti delle pagine del sito web, nonché sulla struttura ipertestuale complessiva.
- **Pay per Click (PPC)**: è una modalità di acquisto e pagamento della pubblicità online; l'inserzionista paga una tariffa unitaria in proporzione ai click (click-through rate), ovvero solo quando un utente clicca effettivamente sull'annuncio pubblicitario. I vantaggi di questa forma di pubblicità sono numerosi e permettono di ottimizzare al massimo gli investimenti. Un esempio di pubblicità pay per click è rappresentato dal keyword advertising, cioè annunci sponsorizzati che compaiono a lato dei risultati "puri" dei motori di ricerca.
- **Display advertising**: utilizza spazi a pagamento all'interno di un contenuto di interesse dell'utente in cui promuovere un prodotto/servizio.
- **Affiliate marketing**: consiste in un accordo commerciale tra proprietari di siti web in cui figurano due entità: l'affiliante e l'affiliato. È uno strumento nel quale abbiamo un soggetto "partner", che in genere è un editore o dal possessore di un sito, disposto a pubblicare sul proprio sito un annuncio pubblicitario di un secondo soggetto chiamato "affiliato", che è l'azienda inserzionista. Questa riconoscerà un compenso al partner per ogni visitatore che dal suo sito andrà a visitare il sito dell'affiliato ed effettuerà un'azione, in genere l'acquisto.
- **E – commerce**: si riferisce all'insieme delle transazioni per la commercializzazione di beni e servizi tra produttore (offerta) e consumatore (domanda), realizzate tramite Internet. PSM ha personalizzato un software di e-commerce accessibile e ottimizzato per la reperibilità dei prodotti delle imprese clienti sui motori di ricerca. Tale sistema consente al cliente di gestire una vera e propria azienda online: contenuto, marketing, comunicazione, fatturato, importazione ed esportazione dei dati verso i sistemi gestionali.



- **PSM Panel:** Psm Panel è un sistema statistico che permette di misurare le prestazioni ed i risultati del proprio sito internet tracciando gli accessi, i dati di navigazione e le informazioni anagrafiche pubbliche delle aziende che si sono collegate. Il sistema consente di monitorare più siti per ogni cliente, fare ed inviare report sui dati e sui risultati ottenuti, personalizzare la visualizzazione dei dati nel pannello iniziale (dashboard) e impostare obiettivi di risultato che saranno segmentati con criterio geografico, di tempo o di fonte del contatto fornendo una immediata leggibilità alle performance.
- **Social Media Marketing:** In un contesto dove i Social Network (Facebook, Twitter, LinkedIn, ecc...) fanno sempre più parte dell'esperienza delle persone sul web è fondamentale per le imprese sfruttare le opportunità che questi luoghi di interazione hanno e proteggersi dalle minacce potenziali. PSM in questo ambito offre servizi di analisi, strategia e pianificazione per la gestione e il miglioramento della popolarità online; nello specifico gli interventi vanno dalla semplice consulenza documentata alla formazione, per arrivare infine alla presa in carico dell'operatività che il cliente dovrà compiere per raggiungere gli obiettivi stabiliti.
- **E – mail marketing:** è un tipo di marketing diretto che usa la posta elettronica come mezzo per comunicare messaggi commerciali (e non) al pubblico. PSM offre un servizio di e-mail marketing, un tipo di attività che permette di configurare azioni di marketing con l'ausilio della posta elettronica. Rispetto alla pubblicità tradizionale, questo tipo di servizio garantisce un ritorno dell'investimento esponenzialmente più alto (dovuto soprattutto ai bassi costi di invio della pubblicità a un alto numero di destinatari), ma soprattutto, il valore aggiunto è dato dal fatto che il risultato dell'attività di e-mail marketing è misurabile in maniera precisa senza alcun tipo di approssimazione.
- **Servizi Local:** La Piattaforma per i servizi Local nasce dalla volontà di coprire in maniera sistematica la fascia bassa del mercato PMI ove sono presenti la maggioranza delle partite iva italiane. Fra i servizi offerti da PSM vi è il Sito Local che ha una struttura molto snella, in quanto non fa uso di database, ma nonostante ciò consente di gestire (da apposito pannello admin) news, fotogallery, prodotti a catalogo, etc. Il sistema è perfettamente integrato con i Social Network come Facebook e Twitter ed è uno strumento attivo di marketing integrato off-line/on-line. Al Sito Local si abbinano servizi di posizionamento appositamente studiati per le esigenze delle aziende con business localizzati.



- **Quick Reponse Code (QR Code)**: è un codice a barre bidimensionale p crittogramma di forma quadrata. Viene impiegato per memorizzare informazioni generalmente destinate ad essere lette tramite un telefono cellulare o uno smartphone.
- **Social network**: consiste di un qualsiasi gruppo di persone connesse tra loro da diversi legami sociali, che vanno dalla conoscenza casuale, ai rapporti di lavoro, ai vincoli familiari (es: Facebook, Twitter, etc).
- **Banner**: è una delle forme pubblicitarie più diffuse su internet e consiste nell'inserire un annuncio su una pagina web.
- **Digital Divide**: è il divario esistente tra chi ha accesso effettivo alle tecnologie dell'informazione (in particolare personal computer e internet) e chi ne è escluso, in modo parziale o totale. In Italia il Digital divide si può individuare nell'esclusione di milioni di cittadini dal collegamento veloce ad Internet garantito dalla tecnologia DSL, chiamato anche banda larga a causa della presenza di molti Comuni di piccole dimensioni (<2.000 ab.), situati in aree geografiche la cui morfologia rende tecnicamente complessa ed onerosa la realizzazione di una infrastruttura di TLC che garantisca un'ampia e diffusa disponibilità dei servizi a banda larga.



primi[®]
sui motori

Primi sui Motori S.p.A.

Viale Finzi, 587

41122 Modena

Tel. 059 3167411

Fax 059 885345

P.Iva. 03162550366

www.primisuiomotori.it

info@primisuiomotori.it