



Imprese: Step acquista quota in Local Strategy

MILANO (MF-DJ)--Step, azienda attiva in Italia nell'offerta di soluzione e servizi per l'efficientamento della gestione di reti di filiali e punti vendita dei maggiori gruppi bancari e assicurativi, ha acquistato il 20% di Local Strategy, startup italiana interamente dedicata al local marketing automation. Local Strategy, spiega una nota, si rivolge alle aziende di tipo retail, che hanno quindi molti punti vendita dislocati sul territorio e che necessitano di una corretta visibilità e aggiornamento dei dati online. Una gestione centralizzata e automatizzata della visibilità digitale dei punti vendita consente, infatti, di aumentare il traffico di clienti e prospect verso i punti vendita stessi. La startup - che può contare su oltre dieci anni di esperienza nelle strategie e tecniche di Seo e local marketing dei suoi fondatori - ha tra i suoi clienti ArcaPlanet, Kasanova, Terranova, solo per citare alcuni esempi. Ad oggi gestisce migliaia di punti vendita. Grazie a questa operazione - che include una call a tre anni per acquisire il 60% della start up - Step punta a consolidare la divisione di business denominata "IN-STORE", specializzata nei servizi integrati per la gestione delle filiali, delle agenzie e dei punti di vendita, in un'ottica di massimo efficientamento delle stesse. Con la partecipazione in Local Strategy, Step aggiunge una serie di nuovi servizi per il "drive to store", permettendo a tutti i clienti di gestire tutti i touchpoint utilizzati da utenti e prospect per contattare i punti vendita, completando così il pacchetto dei servizi di branding (censimenti e allestimenti dei punti vendita), di digital signage e di gestione delle pratiche e dei tributi locali. com/fus marco.fusi@mf Dow Jones.it (fine) MF-DJ NEWS

09/03/2020 18:58



IMPRESE: STEP ACQUISTA QUOTA IN LOCAL STRATEGY

09/03/2020 18:58

MILANO (MF-DJ)--Step, azienda attiva in Italia nell'offerta di soluzione e servizi per l'efficientamento della gestione di reti di filiali e punti vendita dei maggiori gruppi bancari e assicurativi, ha acquistato il 20% di Local Strategy, startup italiana interamente dedicata al local marketing automation. Local Strategy, spiega una nota, si rivolge alle aziende di tipo retail, che hanno quindi molti punti vendita dislocati sul territorio e che necessitano di una corretta visibilita' e aggiornamento dei dati online. Una gestione centralizzata e automatizzata della visibilita' digitale dei punti vendita consente, infatti, di aumentare il traffico di clienti e prospect verso i punti vendita stessi. La startup - che puo' contare su oltre dieci anni di esperienza nelle strategie e tecniche di Seo e local marketing dei suoi fondatori - ha tra i suoi clienti ArcaPlanet, Kasanova, Terranova, solo per citare alcuni esempi. Ad oggi gestisce migliaia di punti vendita. Grazie a questa operazione - che include una call a tre anni per acquisire il 60% della start up - Step punta a consolidare la divisione di business denominata "IN-STORE", specializzata nei servizi integrati per la gestione delle filiali, delle agenzie e dei punti di vendita, in un'ottica di massimo efficientamento delle stesse. Con la partecipazione in Local Strategy, Step aggiunge una serie di nuovi servizi per il "drive to store", permettendo a tutti i clienti di gestire tutti i touchpoint utilizzati da utenti e prospect per contattare i punti vendita, completando cosi' il pacchetto dei servizi di branding (censimenti e allestimenti dei punti vendita), di digital signage e di gestione delle pratiche e dei tributi locali. com/fus marco.fusi@mfdowjones.it (fine) MF-DJ NEWS

Link:

http://finanza.tgcom24.mediaset.it/news/dettaglio_news.asp?id=202003091932011820&chkAgenzie=PMFNW&sez=mfdj&testo=&titolo=Imprese: Step acquista quota in Local Strategy



Step acquisisce una partecipazione in Local Strategy

LMF LaMiaFinanza - 09/03/2020 15:59:13

Step, leader in Italia nell'offerta di soluzioni e servizi per l'efficiamento della gestione di reti di filiali e punti vendita dei maggiori gruppi bancari e assicurativi, annuncia l'acquisizione del 20% di Local Strategy, start up italiana interamente dedicata al local marketing automation.

Local Strategy si rivolge alle aziende di tipo retail, che hanno quindi molti punti vendita dislocati sul territorio e che necessitano di una corretta visibilità e aggiornamento dei dati online. Una gestione centralizzata e automatizzata della visibilità digitale dei punti vendita consente, infatti, di aumentare il traffico di clienti e prospect verso i punti vendita stessi. La start up – che può contare su oltre dieci anni di esperienza nelle strategie e tecniche di SEO e local marketing dei suoi fondatori – ha tra i suoi clienti ArcaPlanet, Kasanova, Terranova, solo per citare alcuni esempi. Ad oggi gestisce migliaia di punti vendita.

Grazie a questa operazione – che include una call a tre anni per acquisire il 60% della start up – Step punta a consolidare la divisione di business denominata "IN-STORE", specializzata nei servizi integrati per la gestione delle filiali, delle agenzie e dei punti di vendita, in un'ottica di massimo efficientamento delle stesse.

Con la partecipazione in Local Strategy, Step aggiunge una serie di nuovi servizi per il "drive to store", permettendo a tutti i clienti di gestire tutti i touchpoint utilizzati da utenti e prospect per contattare i punti vendita, completando così il pacchetto dei servizi di branding (censimenti e allestimenti dei punti vendita), di digital signage e di gestione delle pratiche e dei tributi locali.

"Secondo alcune recenti ricerche di mercato il 76% degli utenti che hanno ricercato online un punto vendita con una mappa entra in contatto con quest'ultimo nelle successive 24 ore. Offrire una presenza digitale ottimizzata con tutti i motori di ricerca e le mappe online in grado di fornire tutte le informazioni utili e aggiornate agli utenti, non solo favorisce la visibilità dei singoli punti vendita ma soprattutto consente l'opportunità di stabilire un percorso di fidelizzazione crescente con il cliente finale e di engagement con i prospect. Aspetto quest'ultimo sempre più strategico per i grandi gruppi che operano nel retail" – ha commentato Fabrizio Crespi Morbio, a.d. di Step.

Link: <https://www.lamiafinanza.it/2020/03/step-acquisisce-una-partecipazione-in-local-strategy/>



STEP acquisisce una partecipazione in Local Strategy

Da Redazione BitMAT - 09/03/2020

Start up che offre una gestione centralizzata e automatizzata della visibilità digitale delle grandi aziende di tipo retail



Step, leader in Italia nell'offerta di soluzioni e servizi per l'efficiamento della gestione di reti di filiali e punti vendita dei maggiori gruppi bancari e assicurativi, annuncia l'acquisizione del 20% di **Local Strategy**, start up italiana interamente dedicata al local marketing automation.

Local Strategy si rivolge alle aziende di tipo retail, che hanno quindi molti punti vendita dislocati sul territorio e che necessitano di una corretta visibilità e aggiornamento dei dati online. Una gestione centralizzata e automatizzata della visibilità digitale dei punti vendita consente, infatti, di aumentare il traffico di clienti e prospect verso i punti vendita stessi. La start up - che può contare su oltre dieci anni di esperienza nelle strategie e tecniche di SEO e local marketing dei suoi fondatori - ha tra i suoi clienti ArcaPlanet, Kasanova, Terranova, solo per citare alcuni esempi. Ad oggi gestisce migliaia di punti vendita.

Grazie a questa operazione - che include una call a tre anni per acquisire il 60% della start up - Step punta a consolidare la divisione di business denominata "IN-STORE", specializzata nei servizi integrati per la gestione delle filiali, delle agenzie e dei punti di vendita, in un'ottica di massimo efficientamento delle stesse.

Con la partecipazione in Local Strategy, Step aggiunge una serie di nuovi servizi per il "drive to store", permettendo a tutti i clienti di gestire tutti i touchpoint utilizzati da utenti e prospect per contattare i punti vendita, completando così il pacchetto dei servizi di branding (censimenti e allestimenti dei punti vendita), di digital signage e di gestione delle pratiche e dei tributi locali.

"Secondo alcune recenti ricerche di mercato il 76% degli utenti che hanno ricercato online un punto vendita con una mappa entra in contatto con quest'ultimo nelle successive 24 ore. Offrire una presenza digitale ottimizzata con tutti i motori di ricerca e le mappe online in grado di fornire tutte le informazioni utili e aggiornate agli utenti, non solo favorisce la visibilità dei singoli punti vendita ma soprattutto consente l'opportunità di stabilire un percorso di fidelizzazione crescente con il cliente finale e di engagement con i prospect. Aspetto quest'ultimo sempre più strategico per i grandi gruppi che operano nel retail" - ha commentato Fabrizio Crespi Morbio, a.d. di Step.

Link: <https://www.bitmat.it/blog/news/93876/step-acquisisce-una-partecipazione-in-local-strategy>