

Il consulente è in Community

Un servizio di Step offre in outsourcing portali e piattaforme web alle reti di advisory

di **Francesca Vercesi**

Un servizio che si chiama Community e si rivolge a reti professionali, comprese quelle dei consulenti finanziari.

A offrirlo è **Step**, azienda specializzata in soluzioni omnichannel per la gestione delle reti di filiali e punti vendita.

Ne parla a **BLUERATING** **Giacomo Tomezzoli** (nella foto), Marketing & Business Development manager della società.

Possiamo descrivere in sintesi in cosa consiste il vostro servizio Community?

Il servizio prevede un'offerta in full outsourcing sia per la realizzazione di portali web e piattaforme di e-commerce che per l'erogazione di servizi a reti professionali. Si chiama "Community" proprio perché la nostra offerta è rivolta ai membri di reti business, verso i quali le aziende per cui lavorano hanno la necessità di offrire soluzioni in grado di agevolare lo svolgimento delle attività commerciali e di fidelizzazione. Il nostro servizio facilita il lavoro delle direzioni sales and marketing, in quanto permette loro di utilizzare la nostra soluzione come un vero e proprio hub d'offerta per i loro collaboratori sul field.

A quali operatori si rivolge?

Le reti professionali che abbiamo iniziato ad approcciare sono quelle appartenenti al mondo finanziario, essendo Step un'azienda che opera in maniera specializzata proprio in

questo ambito. Stiamo parlando di reti commerciali di consulenti finanziari, di agenti e broker assicurativi. Siamo partiti con il progetto Fineco, per poi estendere l'esperienza ad altre banche finanziarie e ad alcune assicurazioni. I progetti hanno molti punti in comune e proprio grazie alla nostra expertise riusciamo a portare soluzioni utili a tutti gli operatori del mercato, benché ogni rete abbia le sue peculiarità e le sue priorità.

Quali vantaggi offre nello specifico alle reti di consulenza?

Con la customizzazione e personalizzazione delle piattaforme e dei servizi sottostanti, riusciamo a soddisfare le richieste di ogni rete con un progetto specifico. I vantaggi che queste reti hanno sono molteplici: un unico portale per supportare le attività di business dei loro consulenti; la garanzia di offrire prodotti e servizi customizzati per gli utenti, con personalizzazioni spinte che servono anche alla promozione del singolo professionista; la sicurezza di garantire uniformità di marca a tutte le iniziative promozionali e su tutti i materiali di lavoro; la possibilità di profilare qualsiasi accesso e servizio e di definire le policy di contribuzione (e-commerce puro, procurement puro, rewarding puro oppure un mix delle tre modalità); la garanzia di un'organizzazione marketing, logistica e informatica che segua passo passo i nostri clienti durante tutto l'anno e per tutte le attività.



Può dare qualche dettaglio in più sull'accordo con Fineco?

Fineco è il primo progetto con il quale abbiamo sviluppato la nostra piattaforma e i nostri servizi a cui ne stanno seguendo altri altrettanto importanti. È un cliente che ci ha dato fiducia e con il quale siamo partiti a progettare un vero e proprio portale di servizi in grado di consentire una gestione efficace di tutti i materiali per la vendita e gli eventi commerciali della loro rete di consulenti finanziari. Stiamo però lavorando per sviluppare altri nuovi ambiti che a breve verranno implementati sulla piattaforma.