



Company Profile

CRM SUITE

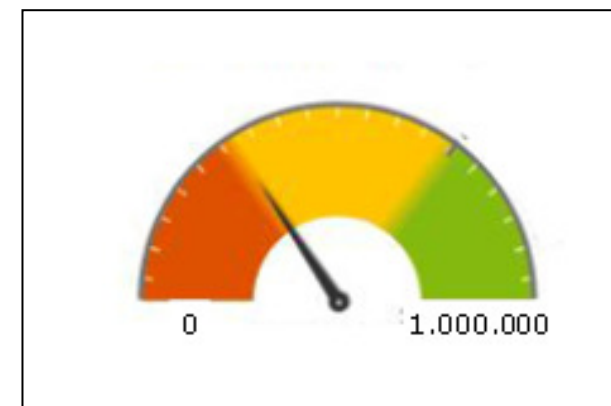
Chi siamo

Magicleader è un'azienda che fornisce soluzioni e competenze in ambito **CRM**, **Document Management** e **Workflow Management**. La **Magicleader** è in grado di assistere la propria Clientela in modo globale coprendo l'intero ciclo di vita del progetto, dal set up iniziale al supporto continuativo e capillare in tutte le fasi di maintenance e sviluppo postvendita. **Il principale asset di Magicleader** è rappresentato da una forte specializzazione nelle problematiche legate all'approccio **Customer Centric** che mette a fattor comune la profonda esperienza maturata sui più svariati settori merceologici aziendali sia in ambito privato che pubblico.



La nostra idea di Crm

Il Crm per Magicleader non è semplicemente una soluzione tecnologica. E' un modo pervasivo di riorganizzare e ripensare le logiche dei processi aziendali in ottica Customer Centric per giungere ad una piena conoscenza del Cliente e garantirsi la sua fedeltà nel tempo. Per Magicleader un progetto CRM è sempre e necessariamente un'attività multidisciplinare che coinvolge competenze prima di tutto organizzative e che ci vede lavorare fianco a fianco con il ns. Cliente durante tutte le fasi del progetto e soprattutto dopo il go-live del prodotto, attraverso un servizio di post vendita capillare e sempre disponibile. Non quindi un'azienda informatica generalista che tra le altre cose rivende un software CRM ma un'azienda con profonda specializzazione e competenza in questo ambito e con la capacità di gestire ogni grado di complessità



La Mission

Fornire a prezzi accessibili le competenze multidisciplinari e le soluzioni applicative necessarie per consentire alle organizzazioni un passaggio verso modalità lavorative moderne, efficaci e soprattutto misurabili sulla base di obiettivi prefissati.



Success Keys

- Forte specializzazione nel mercato CRM
- Approccio multidisciplinare e service oriented con competenze in ambito di consulenza organizzativa e commerciale
- Capacità di totale customizzazione delle soluzioni rispetto a specifiche esigenze del Cliente
- Costi di start up decisamente ridotti rispetto all'offerta di Major
- Fornitura di servizi post-vendita capillari e continuativi
- Proposta commerciale altamente modulare (approccio incrementale del progetto).



Il Business Model

Il Business model di Magicleader si basa su un approccio trasversale e multidisciplinare in grado di garantire un supporto totale a tutte le fasi che coinvolgono la vita di un progetto software.

Lo scopo è quello di fornire le aziende di servizi, strumenti e metodologie per realizzare un approccio fortemente *customer centric*



La Piattaforma Tecnologica

La piattaforma tecnologica è caratterizzata da una suite di prodotti diversificata per ambito applicativo con diversi verticali ritagliati su specifici settori.

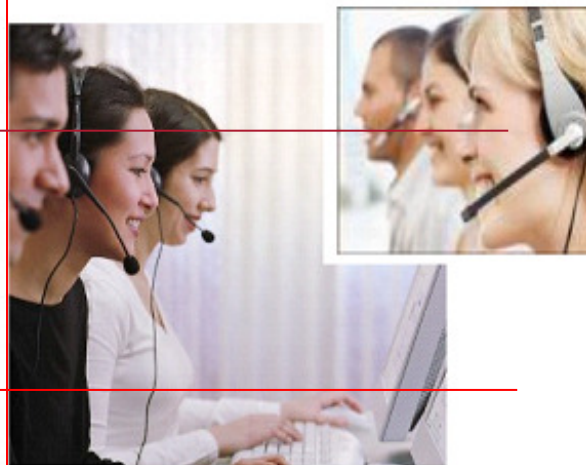
La suite standard è denominata MagicCrm; in virtù dell'approccio modulare/incrementale la suite è composta da moduli che possono utilizzati singolarmente o congiuntamente

Tutte le aree tipiche del CRM sono coperte dal prodotto e consentono al prodotto di competere egregiamente sia in ambito PMI che sulla fascia alta del mercato:



www.magicleader.com

sales@magicleader.com



Brand:

www.magiccrm.it

www.softwarefiere.it

www.softwaregestioneeventi.it

www.softwareperiti.it

www.softwareagenzieturistiche.it

www.software SERVIZIASSISTENZIALI.IT

STANDARD!

- 100% WEB
- Multi browser
- Multiutente

DIFFERENZIATO!

- Ambienti di visibilità
- Gestione profili utente

Integrato!

- Smartphone
- Tablet
- Google Maps
- Microsoft Office
- E-mail aziendale
- Sms
- Gestionali
- Centralini
- Cad
- ecc.