

## Cerved ON\_ Marketing Services: gli specialisti del dato al servizio della performance

**Cerved, la data-driven company italiana, lancia un nuovo brand e la più completa offerta integrata di servizi marketing, facendo leva su un know-how consolidato e sulla competenza riconosciuta di player verticali che coprono tutto lo spettro delle attività**

Milano, 11 marzo 2019 - Permettere alle aziende clienti di migliorare la performance partendo dai dati, sviluppando i propri mercati e crescendo in termini di volumi. È questa la mission di Cerved ON\_, la nuova business division dedicata ai servizi di marketing che Cerved lancia sul mercato facendo leva sulla sua peculiarità: essere la più grande data-driven company italiana, capace di ottenere, gestire, elaborare e far fruttare un immenso patrimonio informativo, traendone il massimo del valore e mettendolo al servizio dei clienti con strumenti adeguati.

Questa banca dati, insieme a quella che tutte le aziende possiedono naturalmente ma di cui spesso non sono consapevoli o non sanno come sfruttare, è alla base di Cerved ON\_ Marketing Services. Un brand nuovo, ma saldamente costruito su un know-how consolidato, sulla competenza di attori ben affermati nei propri ambiti, su una struttura dedicata forte di oltre 200 professionisti, 6 sedi in tutta Italia, 200 settori presidiati con analisi e report e qualcosa come 2.300 referenze e success story.

È il Marketing data-driven: i dati sono al centro, uniti alla specializzazione di player verticali diventati parte del progetto durante un percorso di acquisizioni orientato all'eccellenza, da PayClick (digital performance marketing) a SpazioDati (smart data), da Bauciweb (web monitoring) a Pro Web Consulting (SEO, CRO e web analytics). Una sinergia virtuosa che ha permesso di comporre un'offerta integrata unica sul mercato, in grado di coprire tutta la catena del valore end-to-end, dai dati all'azione: B2B Marketing, Performance, Market Analysis e CX Transformation.

"Pochi player possono vantare una gamma di servizi così completa erogata da soggetti tanto competenti - conferma Simone Lovati, Director di Cerved ON\_ Marketing Services - Le parole chiave sono quattro: dati, analytics, ricercatori e azioni".

La base dati, del cliente e di Cerved, viene elaborata da chi sa trasformarla in analytics e score e ulteriormente affinata dall'analisi dei ricercatori, laddove gli algoritmi non bastino. Il risultato è una strategia perfettamente customizzata che si traduce in azioni concrete attraverso i servizi di marketing, inclusi l'advertising digitale e l'ottimizzazione del posizionamento sul web per un media-mix efficace.

"Il nostro è un approccio pragmatico, ispirato alla teoria dei marginal gains di Sir Dave Brailsford, Direttore della Federazione ciclistica britannica e General Manager del Team Sky di ciclismo - spiega ancora Lovati - attuare miglioramenti, anche solo dell'1%, in tutti gli aspetti in cui un business o un'attività si può scomporre, persino quelli più trascurabili. Ha avuto ragione, tra lo scetticismo generale, e gli inglesi hanno ricominciato a vincere le competizioni. Siamo certi che questo possa valere anche per i nostri clienti".

Per maggiori informazioni: <https://www.cervedon.com/>

### **A proposito di Cerved**

*Grazie a un patrimonio unico di dati, modelli di valutazione, soluzioni tecnologiche innovative e un team di esperti e analisti, il Gruppo Cerved ogni giorno aiuta 30.000 imprese, pubbliche amministrazioni, istituzioni finanziarie a gestire le opportunità e i rischi delle proprie relazioni commerciali. Supporta i clienti nella pianificazione e realizzazione di strategie commerciali e di marketing. È, inoltre, tra i più importanti operatori indipendenti nella valutazione e gestione di crediti, in bonis e problematici, e dei beni a questi connessi, affiancando il cliente in tutte le fasi di vita del credito. Cerved ha, infine, all'interno del gruppo, una delle più importanti Agenzie di Rating in Europa. <https://www.cerved.com/it>*

### **Per ulteriori informazioni alla stampa**

Stefania Vicentini - d'l comunicazione - [sv@dicomunicazione.it](mailto:sv@dicomunicazione.it) - +39 335 5613180