

SUCCESS STORY



Come competere sfruttando i punti deboli dei grandi player del mercato

Prima o poi i cambiamenti del mercato trasformano tutto in "legacy". Ci sono allora due opzioni: lasciar andar via i clienti, o fidelizzarli e conquistarne di nuovi con soluzioni innovative a valore aggiunto che arrivano dove gli altri non riescono.



MailStore®
by opentext™

IL PROBLEMA

Con la propria divisione Rossoxweb, **SEIT** propone una gamma di servizi digitali legati a posta elettronica, web e domini rivolti a un'utenza PMI che viene raggiunta sia direttamente che attraverso il canale commerciale TIM. Negli ultimi anni, coerentemente con l'evoluzione del mercato, era emersa la necessità di **potenziare l'offerta con servizi a valore aggiunto** allo scopo di mantenere una opportuna differenziazione all'interno di un settore sempre più contraddistinto dalla presenza di "commodity digitali" poco distinguibili le une dalle altre, dove la competizione avviene sul prezzo con un conseguente abbassamento della qualità generale. Questa esigenza era sentita in particolare nell'ambito **email**, dove si stava verificando una continua migrazione dei clienti verso i sistemi integrati nelle grandi piattaforme collaborative cloud come Google Workspace e Office 365.



CHI

SEIT System Engineering & Information Technology S.r.l.
Da quasi 50 anni il punto di riferimento per le aziende del Centro/Nord Italia che cercano servizi telefonici all'avanguardia, reti dati e impianti tecnologici.

Sede: Reggio Emilia
 Web: www.seit.it



ROSSO X WEB
INTERNET E SOLUZIONI IT

LA SOLUZIONE

Dalla possibilità di costruire un servizio white label intorno a **MailStore SPE** è nata **MailKeep**, la proposta di Rossoxweb che risponde alla maggior consapevolezza diffusasi verso la conservazione dei dati per fornire una soluzione efficace ai clienti **indipendentemente dal provider o dalla tipologia di posta elettronica** che utilizzano. Il canone mensile tutto compreso con capacità storage illimitata spinge inoltre i clienti a importare i vecchi archivi di posta per effettuare rapidamente ricerche complete anche da smartphone con **la certezza di trovare tutti i messaggi e gli allegati** necessari, integrando la soluzione nei processi quotidiani delle aziende e rendendola uno strumento quotidiano pressoché irrinunciabile.



I RISULTATI

Partita come soluzione di upselling sui clienti fidelizzati, MailKeep è ben presto diventata una proposta standalone dotata di **forte appeal commerciale**. "MailKeep ci ha permesso di compensare la riduzione del business sui servizi tradizionali meno differenziati", sottolinea Francesco Zei, responsabile della divisione Rossoxweb di SEIT. "Con un'offerta non più legacy, ma con un valore aggiunto legato ai temi attualissimi del GDPR e della privacy ulteriormente sospinti dalla diffusione dello smart working, **non perdiamo più il cliente ma anzi ne acquisiamo di nuovi**". Anche la capacità di **MailStore SPE** di funzionare con qualsiasi server di posta si è rivelata essenziale, dal momento che i clienti considerano un **valore** quello di separare una risorsa a lungo termine come gli archivi dei messaggi dall'email provider del momento.



"Con il passaggio allo smart working si diffondono nuove sensibilità alle quali è importante rispondere con le soluzioni giuste. MailKeep, basata su MailStore, è una di queste."

Francesco Zei,
IT & Sales Manager,
responsabile divisione
Rossoxweb, SEIT S.r.l.



25

TB di messaggi
gestiti dopo la
deduplica



700

account
gestiti



2

server in DC
separati per
bilanciamento

SEIT System Engineering & Information Technology: il digitale su misura.

SEIT e Rossoxweb scelgono MailStore SPE.

www.seit.it - www.rossoxweb.it
www.elovade.it/mailstore