

COMUNICATO STAMPA – 20 NOVEMBRE 2008

MATCHING 2008, UN INCONTRO UMANO CDO: EVENTO PER LAVORARE INSIEME

Roma 20 Novembre 2008 – **MATCHING 2008: un evento unico nel suo genere. Una singolare agorà-business. Una preziosa occasione di incontro tra imprenditori. Un momento di relazioni ancora più importante, se si considera il clima generale di crisi finanziaria e calo della fiducia che si respira in Italia e nel mondo.**

Eugenio SERPA – Sales Director della **EGOAGOSYS** SRL esprime soddisfazione per un evento riuscitissimo, svoltosi in una atmosfera diversa dal solito cliché fieristico e che – sottolinea- ha offerto a quanti vi hanno partecipato la **possibilità di riscoprire il valore di un incontro umano.**

Un anno di accesso gratuito al sistema di CRM (la gestione delle relazioni del cliente) **ON DEMAND** (a richiesta uso e consumo dello stesso cliente finale). E' quanto ha offerto la **EGOAGOSYS** partecipando, nei giorni scorsi, alla **quarta edizione** dell'evento nazionale **MATCHING 2008**. Tre le parole d'ordine: **Rete. Sinergia. Nuovi partner.** Obiettivo: **dare la possibilità alle aziende di usare il CRM messo a punto dalla Società per dimostrarne l'utilità in concreto e l'elevata capacità di creare valore, attraverso la fidelizzazione dei Clienti.** E' stata questa la missione che l'Azienda si è prefissata di raggiungere partecipando all'evento B2B organizzato da **Compagnia delle Opere (CDO)**, tenutosi il 17, 18 e 19 Novembre presso la **FIERAMILANO** di Rho (MI), con **più di 2.000 aziende** capaci di sviluppare **35.000 appuntamenti di business, 64 workshop, 160 buyer provenienti da tutto il mondo, 70 aziende estere.**

"Un evento –come ha precisato lo stesso **Presidente CDO Bernhard SCHOLZ-** realizzato non per concorrere, ma per comporre, per lavorare insieme".

La Egoagosys ha offerto a tutte le aziende che hanno sottoscritto il **form online**, al link **<http://cdo.egoagosys.com>**, un anno di accesso gratuito al proprio CRM ON DEMAND. **Cos'è il CRM?** È una tipologia di software utilizzato dalle aziende per gestire i contatti e **comunicare efficacemente tramite SMS, EMAIL, FAX, TELEFONO e per POSTA** con i propri Clienti. "Il CRM –precisa Giulio **ISERNIA**, Technical Director Egoagosys Srl- semplifica la tecnologia di comunicazione fra le aziende ed i rispettivi clienti, facilita l'utilizzo di piattaforme software che integrano servizi di Mail Server, Fax Server, SMS Server in un unico Portale Web". **EGOAGOSYS** è un **progetto Open Source** che vive e si alimenta attraverso l'attività di Egoagosys srl. La società è stata fondata nel 2006 per offrire ai propri clienti un servizio professionale di assistenza e supporto tecnico dedicato. **EGOAGOSYS crede nelle tecnologie che hanno la possibilità di essere utilizzate dal maggior numero possibile di persone.** Gli sforzi aziendali –conclude **SERPA-** continueranno a concentrarsi sullo sviluppo di soluzioni facili da usare per rendere più efficace e veloce l'utilizzo delle applicazioni.