



BusinessRadar.It

Guida per l'Utente

1

Versione 2.0 - Maggio 2010

©2010 Stelnet Srl

Stelnet srl – Via del Canneto 12
09134 – Cagliari
Tel: 070 503093
E-mail: info@businessradar.it

Sommario

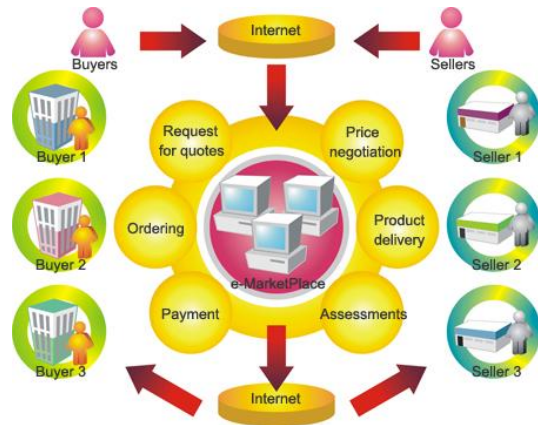
Cosa è il Business Radar:	3
1.1 Terminologia.....	4
2 Come Usare il BusinessRadar	5
2.1 Il profilo utente.....	5
2.2 Le lead.....	10
2.3 Il Catalogo Prodotti.....	13
Cosa è un e-catalog	13
Come si prepara un e-catalog?.....	13
Come si invia un e-catalog?.....	14
3 Le ricerche sul BusinessRadar.....	15
3.1 Ricerca nelle lead.....	15
3.2 Ricerca tra le aziende.....	16
4 Il sistema di messaggi	17
5 La modalità propagazione e l'assistenza Infobroker	18

Cosa è il Business Radar:

Il BusinessRadar.it è innanzitutto un **e-marketplace**. Un **sistema web** su cui le aziende di tutto il mondo si incontrano e interagiscono per fare affari.

Le aziende si registrano gratuitamente e inseriscono sul sito informazioni relative alla loro impresa (**company profile**) e ai prodotti o servizi che vogliono vendere o acquistare (lead: **buy_lead** o **sell_lead** o anche **lead di cooperazione**).

Attraverso un **sistema di messaggi interno** le aziende registrate possono entrare in contatto tra di loro e iniziare trattative, concludere affari, chiedere ulteriori informazioni.



BusinessRadar è un web service che non interferisce nelle trattative, a parte il rating di qualificazione e i privilegi attribuiti agli utenti adeguatamente validati e accreditati. BusinessRadar non chiede nessuna provvigione. Una volta iniziato il contatto le aziende, se vogliono, possono comunicare tra loro attraverso qualsiasi altro sistema: telefono, mail o come desiderano.

I **contenuti** del BusinessRadar **sono solo in lingua inglese**. Le lingue di interfaccia sono invece: inglese, italiano, tedesco e francese.



Ma **soprattutto BusinessRadar.it è un potente motore di propagazione** che si occupa di spingere, divulgare e propagare i profili immessi sui molteplici canali internazionali del commercio e della cooperazione: ossia tanti altri emarketplace (se ne contano 1700 nel mondo), directories, sistemi eprocurement ed esourcing, social network e blog specializzati, Enterprise EuropeNetwork, Istituti

Commercio Estero, Camere di Commercio Estero). L'algoritmo automatico di propagazione dei profili si cumula all'assistenza di esperti Infobroker. La funzionalità di propagazione moltiplica in modo esponenziale la visibilità dei profili immessi sul Business Radar e fa di Business Radar.it uno strumento indispensabile per chi opera nel b2b internazionale.

Nella **modalità eMarketplace** BusinessRadar è **gratuito**. La maggior parte delle funzioni di base sono disponibili gratuitamente. Ogni iscritto registrato può immettere un numero illimitato di profili, lead, cataloghi.

La **modalità propagazione** è riservata a coloro che sottoscrivono l'abbonamento **Tmember**.

I **privilegi Tmember** permettono di migliorare sensibilmente i risultati ottenendo maggior numero di contatti e di più elevata qualità. Gli abbonati Tmember sono assistiti personalmente da un esperto infobroker che li aiuta ad ottenere il massimo dei risultati.

In qualsiasi momento l'azienda registrata può richiedere la cancellazione totale dei propri dati dal BusinessRadar.

1.1 Terminologia

italiano	inglese	descrizione
Utente	User	Un utente è chi si è registrato su BusinessRadar. Un utente può inserire sul sistema la propria Scheda Azienda e un numero di lead associate alla stessa azienda. Volendo un utente può inserire più di un'azienda. (Nel caso di un consorzio o un intermediario, per esempio)
Scheda Azienda	Company	La scheda aziendale include anche dati anagrafici, logo dell'azienda, lista dei prodotti, certificazioni di qualità dati di fatturato, impiegati, etc.. Nella scheda aziendale si può inserire anche un file pdf come catalogo prodotti . La scheda azienda contiene il profilo aziendale.
Profilo Aziendale	Company Profile	E' un testo che descrive l'azienda, le sue caratteristiche, gli impianti, con cenni sulla storia e sulle attività. Vengono inoltre descritte le maggiori linee di prodotti. E' la parte più importante della scheda aziendale.
Lead	Lead	Una lead è un testo che contiene la richiesta di beni e servizi o la offerta di beni e servizi. Ha un titolo breve (120 caratteri max) e un testo descrittivo del bene ricercato od offerto. In questo testo si possono aggiungere anche quantità minime, quotazioni e prezzi, caratteristiche della fornitura (CIF, FOB etc...). Sul BusinessRadar è possibile associare alla lead una foto. Le lead di acquisto si chiamano "buy lead" le lead di vendita si chiamano "sell lead". Se si propone e si cerca una cooperazione di qualsiasi tipo (rivenditori, agenti, investitori, partners finanziari) allora la lead diventa una "cooperation-lead"
Orphan Lead	Orphan Lead	Un'orphan lead è una lead che non è associata a nessuna azienda . E' utile per chi non desidera che l'azienda sia contattata direttamente. I contatti arrivano allo user .
Catalogo	Catalog	Un catalogo è un insieme di lead di offerta di una stessa azienda.
Pannello Utente	User Panel	E' la pagina web sul BusinessRadar che l'utente raggiunge appena accede con i propri codici. Dal pannello utente si raggiungono tutte le funzioni utente: <ul style="list-style-type: none"> • Aggiungi modifica la scheda aziendale • Inserisci lead • Messaggi: Leggi / rispondi
Messaggi	Messages	Quando un'utente è interessato ai prodotti di un altro utente, all'atto della lettura di una lead o della scheda aziendale può inviare un messaggio direttamente sul Business Radar. Il sistema avverte il destinatario del messaggio con una email : in questo modo gli utenti possono interagire mantenendo riservati i propri recapiti .
Tmember Trust member	Tmember Trust member	Identifica gli utenti accreditati ai privilegi della modalità propagazione e beneficiari dell'assistenza Infobroker.
FreeMember	FreeMember	Identifica gli utenti registrati che accedono alla sola modalità emarktplace del Business Radar.

2 Come Usare il BusinessRadar

Una volta effettuata la registrazione siete in possesso dei codici di accesso:

il primo è la vostra email, il secondo è la password . Accedete dalla home e vi ritrovate nel vostro pannello utente.

The image shows two screenshots of the BusinessRadar.it website. The top screenshot is the login page, featuring the BusinessRadar.it logo, a search bar, and fields for 'E-Mail' (ross@stelnet.com) and 'Password'. A green 'Vai' button is visible. The bottom screenshot shows the user profile page for 'Busradio Rossi'. The page title is 'Il tuo profilo MyBusinessRadar. Benvenuto!, Busradio Rossi'. The profile section includes a 'Profilo Utente' sidebar with a navigation menu: Home, Il tuo profilo, Le tue Leads, Le tue Aziende, Contacts, Help, and Annulla l'iscrizione ed elimina tutti i tuoi dati. The main profile area displays personal information: Name and Surname (Busradio Rossi), Name (Busradio Vini), email/user (busrad20@gmail.com), Telefono (39 2 88888888), and Telefax (39 2 88888889). It also shows 'Le tue Aziende' (1) and 'Le tue Leads' (0). A 'modifica' button is at the bottom right. On the right side, there is a 'Login' sidebar with a navigation menu: Home, Il tuo profilo, Le tue Leads, Le tue Aziende (2), Contacts, messaggi, Help, and E-Catalog. Below the sidebar is a 'Buy Leads' section with two items: 'Gynostemma Pentaphyllum P.E.' and 'China haixing Offer Continuous Slot-Pre-Pack Screens'. A 'Member' badge is also visible, stating 'acquista i privilegi propaga il tuo business'.

Al primo ingresso il vostro pannello utente si mostra come sopra. I vostri dati principali e i dati presenti.

Notiamo in 1 che non avete ne' aziende, ne' lead . Non perdiamo tempo e inseriamo subito i dati aziendali.

Accediamo al link "Le tue Aziende" (2) inseriamo la nostra scheda aziendale.

Inserisci o Aggiorna Aziende, Busradio Rossi

[+Inserisci una Nuova Azienda](#)

Dopo aver cliccato su "Le tue aziende clicchiamo ancora su "inserisci una nuova azienda"...

Vi compare il modulo di inserimento dati.

Inserisci una Nuova Azienda

* : obbligatori

Invia

Ragione Sociale: * 1

2 Indirizzo: *

Rappresentante Legale: 3

Anno di fondazione: Categoria: * 4

Nazione: *

Telefono: * 5

Telefax:

Cellulare:

Sito Web: 6

Email *

Prodotti/Servizi * 7

Profilo aziendale: * 8

Attività 9

- Azienda di Produzione
- Azienda import/export
- Ufficio Acquisti
- Agenzia
- Distributore/Grossista
- Ente Pubblico
- Associazione
- Servizi per il Business (trasporti, finanziari, turismo, comunicazione)
- Altro

Percentuale export: Scegli

Dipendenti: Scegli

annual_sales Scegli

Certificazioni:

- ISO 9000/9001/9004/19011: 2000
- QS-9000
- ISO 14000/14001
- ISO/TS 16949
- SA8000
- ISO 17799
- OHASA 18001
- TL9000
- Other

Invia

* : obbligatori

Completate i campi del modulo. I campi obbligatori sono indicati con l'asterisco rosso . In 3 “Rappresentate Legale” se volete potete inserire un nome di contatto.Scegliete tra le categorie (4) quella che più si avvicina al vostro settore.Per il telefono (5) e il fax inseriteli completo di prefisso internazionale (+39) . Il sito web può essere inserito nel formato semplice (www.miosito.it)

In (7) “Prodotti” inserite i nomi in inglese dei vostri prodotti. Inserite sia la notazione generica che i nomi specifici. Separate con la virgola: *red wines, white, wines, sparkling, wines, chardonnay, cabernet, lambrusco*

In (8) inserite un testo che descriva la vostra azienda ovviamente in lingua inglese. In (9), indicate il tipo di attività della vostra azienda.

Infine completate con gli ultimi dati,se volete perché non sono obbligatori, e cliccate “invia”.

6

Una volta inseriti i dati:

Ragione Sociale: * Busradio Vini

Indirizzo: * via roma 127, 01234 Lagonegro dell Murgie (BA)

Rappresentante Legale: Busradio Rossi

Anno di fondazione: 1998 Categoria: * Vino e Liquori

Nazione: * Italy

Telefono: * +39 8888888

Telefax: +39 8888885

Cellulare:

Sito Web: www.busradiovini.it

Email * busrad20@gmail.com

Prodotti/Servizi * red wines, white, wines, sparkling, wines, chardonnay, cabernet, lambrusco, barbera

Profilo aziendale: * Since 1891, our family has continued to produce quality wines. We are closely connected with the history of the terroir that we live in, and we have always followed our traditions, which has always focused on growing the best and finest selection of grapes in our vineyards, and displaying their quality and character in our bottles of wine, offered in both the Italian and international market.

Our daily commitment for this work is laborious, yet very fulfilling. We wish to continue and develop that which the family has built with passion almost 120 years of history.



Attività Azienda di Produzione
 Azienda import/export
 Ufficio Acquisti
 Agenzia
 Distributore/Grossista
 Ente Pubblico
 Associazione
 Servizi per il Business (trasporti, finanziari, turismo, comunicazione)
 Altro

Percentuale export: 51% - 60%

Dipendenti: 51 - 100

annual_sales Scegli

Certificazioni: ISO 9000/9001/9004/19011: 2000
 QS-9000
 ISO 14000/14001
 ISO/TS 16949
 SA8000
 ISO 17799
 OHASA 18001
 TL9000
 Other

Invia

* : obbligatori

Il sistema vi risponde:

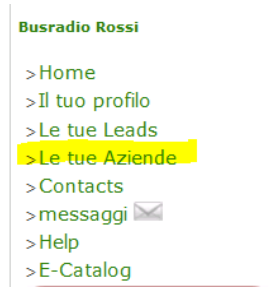
Azienda Inserita

[Rivedi la scheda aziendale](#)

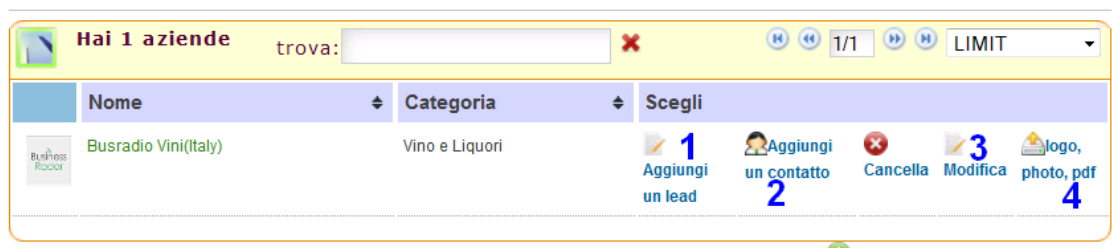
... cliccando su rivedi la scheda aziendale potete fare eventuali correzioni... ritornando

sullo stesso modulo....

Se invece cliccate sulla voce "Le mie aziende" nella colonna a destra:



Vi compare la lista delle vostre aziende (solo una in questo esempio) con ulteriori funzionalità: aggiungi lead(1), contatto(2), logo, foto, pdf (4), oltre a modifica (3):



Lasciamo la aggiunta della lead (1) al prossimo capitolo. Volendo, aggiungendo un contatto abbiamo la possibilità di fare in modo che, quando gli utenti registrati vedono la scheda aziendale, possano vedere i

dati di contatto del vostro export manager, per esempio:

Aggiungi nuovo contatto

Nome azienda: * Busradio Vini [prendi i dati della Azienda]

Nazione: * Italy

Nome Contatto: * Mario Vollenveider

Ruolo in azienda: * export manager

Indirizzo: * via roma 127, 01234 Lagonegro del Murgie (BA)

ZIP: *

Tel: * +39 8888888 Fax : +39 8888885 Cellulare: +39 8888885

Website : www.busradiovini.it

Email: * busrad20@gmail.com

Skype :

MSN :

Invia

Cliccando sul tasto verde "Prendi i contatti dall'azienda" i dati vengono replicati e voi potete modificare quanto è necessario

Se invece cliccate su (3), modifica, accedete di nuovo al modulo precedente.

Cliccando su aggiungi logo, foto, pdf (4) vi si presente il seguente modulo.... :

Modulo caricamento logo, foto, pdf:

Busradio Rossi : Aggiungi/Modifica il Logo, la foto, il PDF to Busradio Vini

Company Logo **1**
JPG only. MAX 300 KB

Company Photo **2**
JPG only. MAX 500 KB

Company PDF **3**
PDF only. MAX 2 MB

Si presume che abbiate già pronti i files in formato jpg del logo aziendale, una foto rappresentativa dell'azienda, e un documento in formato pdf (Adobe) con notizie della vostra azienda (in inglese!).

9

Cliccando sul tasto "sfoglia" accedete sul vostro PC e inviate i file. Se li avete tutti e tre potete inviarli con un unico invio, altrimenti potete inviare quelli che avete in momento e in un secondo momento gli altri.

Rispettate le dimensioni (KiloByte o MegaByte) indicate altrimenti il file viene rifiutato .

A questo punto il profilo aziendale è completo ed ecco come apparirà la vostra scheda ad un utente registrato:

Busradio Vini



Indirizzo : via roma 127, 01234 Lagonegro dell Murgie (BA)
Tipo di Attività : Azienda di Produzione
Attiva dal : 1998
Dipendenti : 51 ÷ 100
Prodotti/Servizi : red wines, white, wines, sparkling, wines, chardonnay, cabernet, lambrusco, barbera
Tel : +39 8888888
Fax : +39 8888885
WWW : www.busradiovini.it
Email : busrad20@gmail.com



Since 1891, our family has continued to produce quality wines. We are closely connected with the history of the terroir that we live in, and we have always followed our traditions, which has always focused on growing the best and finest selection of grapes in our vineyards, and displaying their quality and character in our bottles of wine, offered in both the Italian and international market. Our daily commitment for this work is laborious, yet very fulfilling. We wish to continue and develop that which the family has built with passion almost 120 years of history. Our vineyards The San Francesco farm is at the heart of the attention and care that the Cossetti family gives to the quality of its grapes. The vineyards are located in Castelnuovo Belbo. They are more than 30 years old on average, with low production yields that result in excellent grape characteristics. The predominant variety is the Barbera, with smaller vineyards of Chardonnay, Cortese and

....

2.2 Le lead

Una lead è l'elemento essenziale che vi permette di essere contattati, iniziare trattative e concludere affari.

La lead deve contenere (sempre in lingua inglese) un testo, spesso breve, che illustra in modo semplice la vostra offerta (nel caso vogliate vendere, richiesta nel caso vogliate acquistare) di un prodotto.

Quando un potenziale cliente legge una vostra lead ricordatevi che può rapidamente accedere anche al relativo vostro company profile. E' quindi inutile ripetere i dati presenti nella scheda aziendale.

Concentratevi quindi sulle caratteristiche del prodotto, trovate i termini in inglese che meglio lo individuano e usateli nel corpo della lead. Se volete indicate dei prezzi indicativi e le quantità minime per ordine. Se lo desiderate dichiarate la disponibilità per "sample orders", cioè ordine campione.

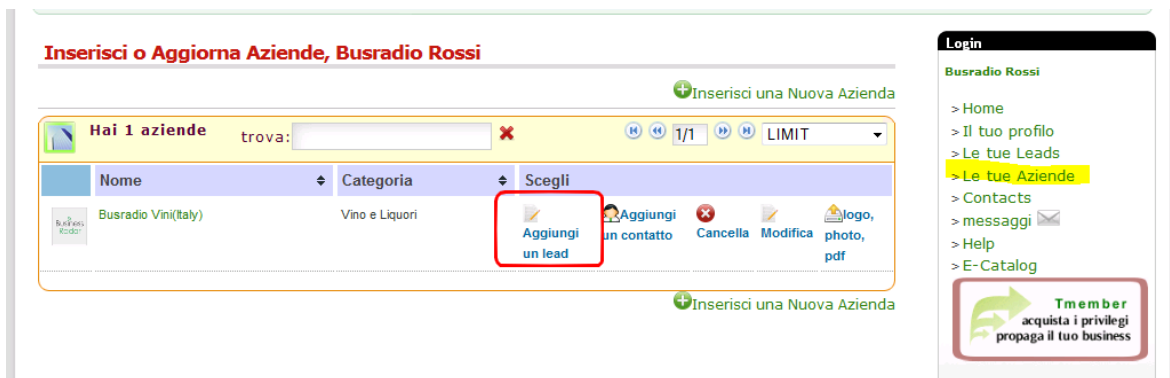
Quando scrivete una lead pensate a tutti i termini inglesi che un importatore può immaginare e usateli.

Ad ogni lead può essere associata un'immagine (in formato jpg) . Se lo desiderate quindi preparate una foto significativa del vostro prodotto.

Se il vostro prodotto si presta, potete associare un video, caricarlo su YouTube e renderlo disponibile nella lead.

Trovate quindi una frase inglese semplice e corta per il titolo del vostro prodotto.

Per aggiungere una lead cliccate sulla voce "Le mie Aziende" e poi sulla voce "Aggiungi una Lead":



Vi comparirà il modulo per l'inserimento lead. ...

Modulo inserimento lead:

Il modulo vi appare con i dati dell'azienda reimpostati, ma potreste voler cambiare i dati di contatto (4)

Aggiungi un nuovo Lead

Nome azienda : Busradio Vini **1**

Nazione: Italy

Tipo: Tipo :

Titolo :

Testo :

3 Valida fino al : anno mese giorno (data di scadenza predefinita: tra un anno)

Contatti : Busradio Rossi

Indirizzo : via roma 127, 01234 Lagonegro dell

4 Tel / Fax : +39 8888888 Fax +39 8888885

Website : www.busradiovini.it

Email : busrad20@gmail.com

Aggiungi un'immagine : Sfoglia... **5** (file: max 200KB, larghezza 200px , formato: JPG)

6 Incolla il link del tuo video : powered by YouTube

Invia

quindi vi sono resi disponibili.

Nella maggior parte dei casi li lascerete invariati.

In (3) vi viene proposta la data di scadenza, se non compilate il campo la lead sarà considerata valida per una anno dalla data di inserimento.

In (5) potete, se volete aggiungere la foto del prodotto e in (6) il link al vostro video YouTube.

Cliccando "invia" la lead sarà inserita e

11

immediatamente disponibile alle ricerche sul BusinessRadar:

Sell Chianti Classico Red Wine (Italy)

Busradio Vini

One of Busradio's leading wines, Chianti Classico is exported all over the world. This is the wine with which the company is most closely identified. Its high profile is the result of long and sound experience.

The principal vine variety is, naturally, the Sangiovese. Fermentation is carried out in steel containers at a controlled temperature, after which is undergoes a period of ageing in small capacity oak barrels and barrique casks for about 12 months. Refining continues in the bottle for a minimum of three months.


With a intense ruby red colour tending to burgundy with ageing, a delicate fragrance, it has an intense and persistent flavour, its structure is broad and extremely well-balanced, with great harmony.

Alcoholic strength
11,50% Vol.
Packaging: pallet of 50 or 100 boxes: 300 or 600 bottles 0,750lt.
Price: EUR 3.50 FOB

Trade Leads *****

Posted on : 2010-05-11 Expiry Date: 2011-05-11

Send Message Add this lead in your PDF report




La lead sarà inoltre disponibile nel listing “Le tue Lead”

Gestione Trade Leads, Busradio Rossi

+Aggiungi una lead orphan

Hai 1 Trade Leads trova: ✖ 1/1 LIMIT

Nome azienda	Titolo	Scadenza	Scegli
 Busradio Vini	Chianti Classico Red Wine	12 mesi rimanenti	Cancel Modifica

Login
Busradio Rossi

- > Home
- > Il tuo profilo
- > **Le tue Leads**
- > Le tue Aziende
- > Contacts
- > messaggi
- > Help
- > E-Catalog

Cliccando sul titolo potrete vedere come viene visualizzata agli utenti mentre cliccando su **modifica** potrete modificarla.

2.3 Il Catalogo Prodotti

Cosa è un e-catalog

Un e-catalog è un insieme di lead di vendita (buy lead) . Si tratta in pratica di una raccolta di lead (fino a 500) contenute in un file con un certo formato.

Gli utenti possono quindi evitare l'inserimento manuale di grandi quantità di lead.

Il catalogo è sempre assegnato ad un utente e, una volta caricato, può essere assegnato ad un'azienda (dell'utente) già presente su BusinessRadar.

Si può tuttavia avere un catalogo di lead non assegnate ad alcuna azienda preesistente; in tal caso avremmo un catalogo di "orphan lead". Le lead non apparterranno a nessuna azienda presente su BusinessRadar (pur riportando il nome e i dati dell'azienda).

Le lead saranno comunque disponibili sul sito.

Come si prepara un e-catalog?

E' semplice: basta creare un file in formato ".csv" che contenga i dati con questo formato:

```
ID|NOME_AZIENDA|TITOLO|TESTO|SCADENZA|CONTACT|ADDRESS|NAZIONE|TEL|FAX|MAIL|WEB|IMMAGINE|TIPO|CATALOGO  
|
```

Volendo potete partire da un file excel e salvarlo con il formato "csv" (anche OpenOffice con Calc).

- ID: E' un numero sequenziale che individua la lead univocamente nel vostro catalogo. E' numerico e vale da 1 a 500.
- NOME_AZIENDA: E' il nome dell'azienda che emette la lead
- TITOLO: E' il titolo della lead. Una frase breve e significativa
- TESTO: E' il testo completo della lead. Potete mettere tutte le informazioni che vi sembrano importati per la vostra proposta
- SCADENZA: Indicate la data in cui volete la lead sia segnalata come non più valida. Nel formato AAAA-MM-GG (formato ISO, è possibile sceglierlo anche in excel cliccando tasto destro sulla cella- Formato Celle-Data-Internazionale ISO). Se vuoto la lead scade dopo 12 mesi dalla immissione.
- CONTACT: E' la persona all'interno dell'azienda che gestisce i contatti relativi a quella lead
- ADDRESS: L'indirizzo dell'azienda in formato libero
- NAZIONE: E' il codice ISO di due lettere per la nazione di provenienza (DE: germania, IT: Italia...) [Qui](#) trovate la lista completa. Se vuoto prende l'ultimo valore valido indicato nelle lead precedenti
- TEL/FAX/EMAIL/WEB/: devono esistere comunque, e se sono vuoti prendono l'ultimo valore valido indicato nelle lead precedenti
- IMMAGINE: deve esistere anche se vuoto. Se esiste significa che le immagini relative alla lead risiedono su un vostro sito web e questo campo riporta la URL completa che punta alla immagine (in formato jpg grandezza massima: 200KB larghezza massima 200px).
- TIPO: Può essere "BUY", "SELL" o "COOPERATE" . Se vuoto prende l'ultimo valore valido indicato nelle lead precedenti.
- CATALOGO: E' un identificativo unico per il vostro catalogo. Se vuoto prende l'ultimo valore valido indicato nelle lead precedenti. Potete quindi inviare più cataloghi, ma abbiate cura di identificarli con un codice diverso per poterli gestire . Se indicate un codice uguale per due o più cataloghi tutte le lead di quei cataloghi saranno trattate come un unico catalogo.

Come si invia un e-catalog?

Dal vostro Pannello Utente, se avete un contratto abilitato all'e-catalog, troverete le funzioni per agire sul catalogo:

- inviarlo dal vostro PC
- cancellarlo da BusinessRadar
- assegnare un catalogo ad una delle vostre aziende preesistenti (se ne avete più di una)

3 Le ricerche sul BusinessRadar

Abbiamo fin qui visto l'utilizzo delle funzionalità dell'utente registrato, attraverso il proprio pannello utente. Ora vediamo come il BusinessRadar permette agli utenti di cercare prodotti ed aziende ed entrare in contatto con le stesse.

3.1 Ricerca nelle lead

La prima possibilità di ricerca, quella che viene presentata nella home page è una ricerca sulle lead.



Se inseriamo “red wine” e clicchiamo su **search**, otteniamo una listato di risultati ottenuti sul database delle lead .

In questo caso abbiamo 1052 risultati.

Una ricerca di questo tipo è molto generica e vengono mostrate tutte le lead che contengono il termine

RED **oppure** il termine WINE. Se vogliamo raffinare la ricerca basta semplicemente aggiungere un “+” di fronte ad entrambe i termini:



In questo modo la ricerca avviene con il criterio “trova tutte le lead che contengono sia il termine RED che il termine WINE.

Se invece accediamo alla **ricerca avanzata**:



Ricerca nei Trade Leads

Tipo :

buy Sell Coop

Ultimi Leads

Login

Busradio Rossi

- > Home
- > Il tuo profilo
- > Le tue Leads
- > Le tue Aziende
- > Contacts
- > messaggi
- > Help
- > E-Catalog

Abbiamo la possibilità di scegliere il tipo di lead: buy, sell, cooperation

3.2 Ricerca tra le aziende

Per focalizzare la ricerca sulle aziende occorre scegliere il link in alto "Aziende" :



Si accede al modulo di ricerca aziende:

Ricerca Aziende

Aziende Recenti

VENUS srl HUMAN HAIR, EXTENSIONS & ACCESSORIES (Italy)

E' possibile indicare il nome dell'azienda (anche parziale) all'interno del campo "Ragione Sociale"

4 Il sistema di messaggi

Il sistema di messaggi di BusinessRadar è fatto in modo di permettere una facile e rapida comunicazione tra le aziende.

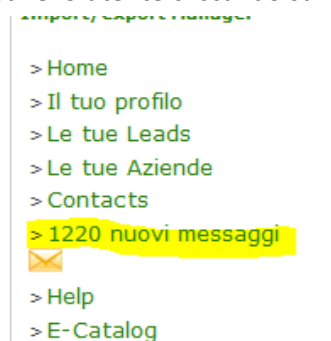
Ovviamente solo gli utenti registrati possono inviare e ricevere messaggi. Quando un utente registrato riceve un messaggio, il sistema manda un avviso tramite una email, e invita il destinatario ad accedere al sistema per leggerlo.

In questo modo la vostra email è sufficientemente protetta dagli “spammers”.

Si accede al sistema di messaggi chiamato “Community Messages” dal vostro pannello utente cliccando sulla sinistra “Messaggi”.

Se avete nuovi messaggi come nell’esempio viene raffigurata l’icona di una busta intermittente e vi indica il numero di messaggi da leggere.

Cliccando sulla voce XXX Nuovi Messaggi accedete alla lista dei messaggi.



List of Community Messages

1 Re: device for small countryside hamidreza 2010-05-08 15:05:00 3
Dear Alberto, Many thanks for your Message via B2B web site. It is our pleasure that you got interested in our products and our company. We, Parsian Civilization Development Company based in Iran, supply more than 10 models of repeaters which are able to cover the areas from 100 square meter to 5000 square meter, so, to meet your mentioned requirement for signal repeater, we expect you to kindly reply to our following questions first in order to enable us to help you get what you exactly want: 1) For our direct communication, please write to us directly at: info@parsian.tv 2) Please let us know how much are the length
 Reply 7

4 WTS original Apple iphone 3GS 32GB unlocked 3.1 version /Apple ipad 64GB/Nokia N97/Samsung M8910/mobile phones Garry Williams 2010-04-30 13:04:00 Interested for this lead 5
We are wholeseller and professional in exporting v.....
 Read more 6

Raiano Selezione Vini Giovanni Raiano 2010-04-27 00:04:00 Interested for this lead
If you are interested I can send the catalog prodotti.Please give his Email. Pending i send cordial greetings
 Reply

italian wine angelo cocchiario 2010-04-21 15:04:00 Interested for this lead
Dear Lord, I am Angelo Cocchiario. Manufacturer and exporter of Italian wines, wines:

La bustina rossa (1) indica che il messaggi non è stato letto. Altrimenti sarebbe come in (4).

In (2) leggete il nome dell’utente che vi ha inviato il messaggio, la data e l’ora.

Cliccando sull’icona cestino (3) cancellate definitivamente il messaggio.

In (5) vedete un link “interested in this lead”. Cliccando su quell link vedete da quale tra le vostre lead l’utente ha

deciso di scrivervi.

5 La modalità propagazione e l'assistenza Infobroker

L'utente che si avvantaggia dei privilegi TMember riceve una assistenza personalizzata per ottimizzare le proprie lead in modo che siano idonee a generare i risultati attesi dall'utente.

Il primo elemento di successo della propagazione parte da una corretta e ragionata immissione dei profili sul sistema. Per esempio le lead con ricchezza di fotografie, quotazioni, campionature, invito a fiere e manifestazioni assicurano ritorni molto più rapidi ed efficaci.

L'algoritmo di propagazione Business Radar diffonde continuamente i profili sulla base di parametri che possono essere settati attraverso parole chiave, canali tematici, reti di contenuti (media blog directories) target geografici.

Questa operazione di ottimizzazione continua viene effettuata attraverso l'interazione con l'organizzazione degli Infobroker Stelnet. A ogni utente Tmember viene assegnato un esperto Infobroker che si occupa di assisterlo personalmente con l'obiettivo di aiutarlo a ottenere i migliori risultati.