

CREȘTEREA NOTORIETĂȚII  
DE BRAND PRIN  
INTERMEDIUL UNEI LANSĂRI  
DE PRODUS PENTRU UN  
FURNIZOR DE SOLUȚII IT



M / +4 07 45 87 51 61

F / +4 021 313 56 85

E / [office@nnc-services.com](mailto:office@nnc-services.com)

W / [www.nnc-services.com](http://www.nnc-services.com)

A / 75 B Nicolae Caranfil St,  
Bucharest 1, Romania

## CLIENTUL

SDnet, o companie românească specializată în dezvoltarea de **soluții IT dedicate sectorului de distribuție a presei**, avea nevoie de asistență profesională pentru a organiza un eveniment de lansare a celei mai noi versiuni a unei aplicații software. Aplicația denumită SDnet a fost special concepută pentru edituri și distribuitori de presa, astfel încât **obiectivul principal al lansării a fost introducerea pe piață a SDnet ca o soluție de afaceri pentru acest segment de nișă**.

## PROVOCAREA

- Soluția avea nevoie de o creștere a nivelului de conștientizare, întrucât produsul era nou pe piață;
- Perioada de timp dedicată organizării evenimentului era foarte scurtă;
- Numărul limitat al audienței potențiale – asigurarea unei rate ridicate de participare la eveniment era esențială întrucât produsul era adresat unui public de nișă.

## SOLUȚIA NOASTRĂ

**NNC Services** a adoptat o strategie eficientă de gestionare a unui eveniment de succes care a inclus:

- // **Logistica evenimentului** - găsirea și rezervarea locației, alegerea meniului, alegerea materialelor promoționale și închirierea echipamentului tehnic necesar, toate în conformitate cu bugetul stabilit în prealabil cu clientul;
- // **Planificarea evenimentului** - realizarea programului evenimentului și a prezentării speakerului;
- // **Menținerea relațiilor cu presa** - lansarea comunicatului de presă pentru a anunța evenimentul;
- // **Servicii de generare de lead-uri** – construirea listelor de prospekți, desfășurarea unei campanii de trimitere de e-mail-uri cu scopul de a invita case editoriale și distribuitori de presă și campanii de follow-up telefonic.

## REZULTATELE

- // Echipa NNC Services a atras mai mult de 30 de persoane cu rol de decizie la eveniment;
- // În urma evenimentului, clientul a avut mai multe întâlniri cu oameni de afaceri interesați de achiziționarea soluției de business SDnet ;
- // Cel mai important, clientul a fost încântat de munca echipei noastre. NNC Services și SDnet au continuat colaborarea lor pentru un program de generare de lead-uri.

*Alin Dorobanțu, Product Manager, SDnet*

*“Colaborarea cu NNC a adus un plus de valoare companiei noastre. Am creat împreună strategia de marketing, de vânzări și programul de acțiuni pentru SDnet. Munca în echipă a celor de la NNC și determinarea lor de a atinge obiectivele vizate într-un timp cât mai scurt ne-au ajutat să obținem beneficiile dorite. Considerăm acest parteneriat unul de succes și recomandăm și altor companii să apeleze la serviciile lor de consultanță.”*