

TAC



**“Per avere successo,
devi saper creare
le giuste connessioni.”**

Richard Branson, Virgin Group 

Il 70% delle opportunità di business nasce dalle relazioni personali.

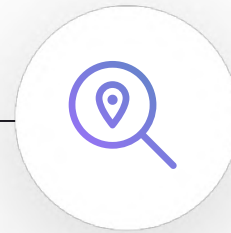
*Harvard Business Review

FOCUS

I team aziendali perdono tempo e occasioni di business a causa di relazioni gestite in modo inefficace.



Chi è il giusto target?



Dove lo posso trovare?



Come faccio a convertire?

Driving People

Ci hanno Scelto



+100k
users



+700
companies



+400k
shared profile



Le persone guidano il business, TAC guida le persone.

Mettiamo le persone al centro del processo di vendita e le supportiamo con struttura, tempistiche e tecnologia.
TAC è molto più di un semplice biglietto da visita digitale:
è il motore che trasforma ogni relazione in un'opportunità.

Il framework che precede il CRM

* DISCOVERY

Sii strategico: scegli il posto giusto, il momento giusto e le persone giuste.

* CONNESSIONE

Sii efficace fin dal primo incontro: distinguiti e avvia la tua connessione.

* ATTIVAZIONE

Crea relazioni significative: acquisisci contatti e informazioni che rivelano il potenziale.

Target *

Lead

Cliente

Ambassador



Il Prodotto

i moduli

* DISCOVERY

Sii strategico: scegli il posto giusto, il momento giusto e le persone giuste.

IDEALE PER GLI EVENTI

- ✓ AI Discovery
- ✓ Follow up mirati
- ✓ Chat System

COMING SOON

* CONNESSIONE

Sii efficace fin dal primo incontro: distinguiti e avvia la tua connessione.

IDEALE PER IL MARKETING

- ✓ First impression
- ✓ Centralized Management

+ Branding

LICENZA +
UNA TANTUM

* ATTIVAZIONE

Crea relazioni significative: acquisisci contatti e informazioni che rivelano il potenziale.

IDEALE PER SALES

- ✓ Qualificazione dei lead
- ✓ Enrichment con AI
- ✓ Scanner universale

LICENZA



Driving People

Event Intelligence

Il Prodotto



DISCOVERY

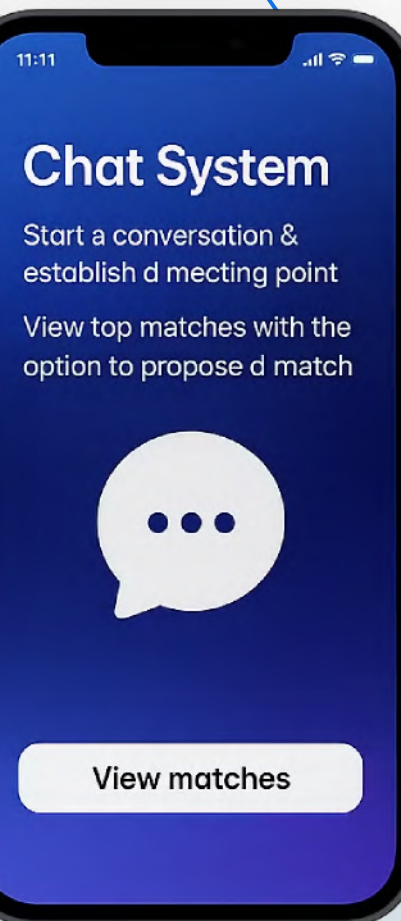
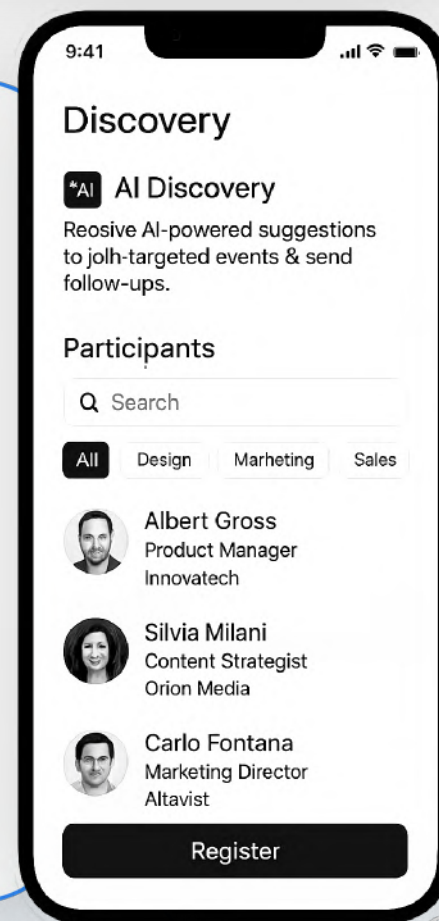
CONNECT

EXECUTE

COMING SOON

1. AI Discovery

- Ricevi suggerimenti basati sull'AI per partecipare agli eventi giusti e inviare follow-up mirati.
- Ottieni l'elenco dei partecipanti, filtrali per affinità e registrati in modo semplice.



2. Chat System

- Avvia una conversazione e stabilisci un punto d'incontro.
- Visualizza i **migliori match** con la possibilità di proporre un incontro.

Driving People

In-Person Marketing

Il Prodotto

DISCOVERY



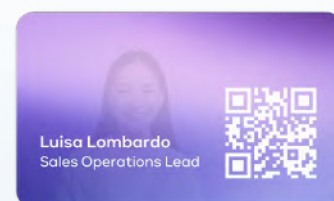
CONNECT

EXECUTE

1. First Impression

Presentati con **strumenti di business personalizzati**, pensati per ogni lead e per ogni contesto

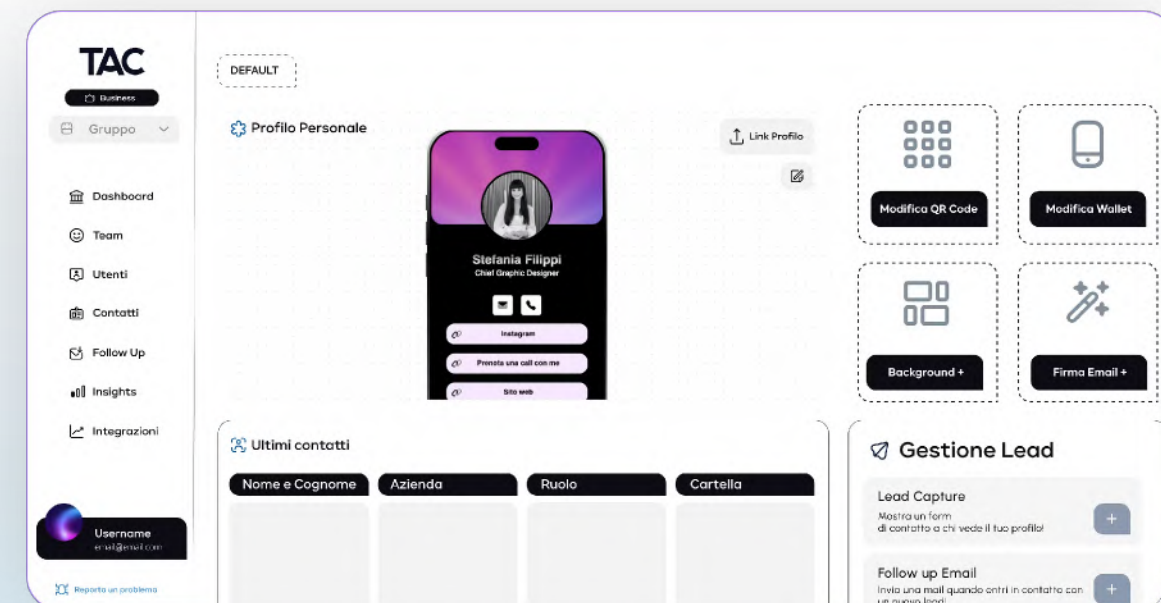
Acquisizione immediata
Qualificazione dei lead
Monitoraggio delle informazioni ricevute



2. Branding

Definisci **centralmente il branding del tuo team**, tramite **Virtual Background e Firme Mail**

Definisci modelli e linee guida per il brand
Sincronizza Sfondi e firme con un click
Presentati in modo aggiornato



3. Centralized Management

Gestisci i **contatti** e **monitora le attività di networking**.

Gestisci profili e permessi dei dipendenti
Monitora le metriche e gestisci il networking
Centralizza i lead grazie alle integrazioni con i CRM

Driving People

Sales Agent Il Prodotto

DISCOVERY

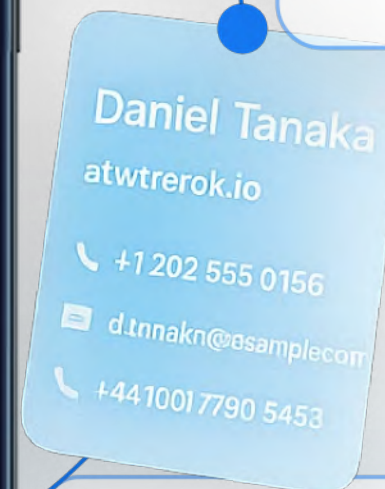
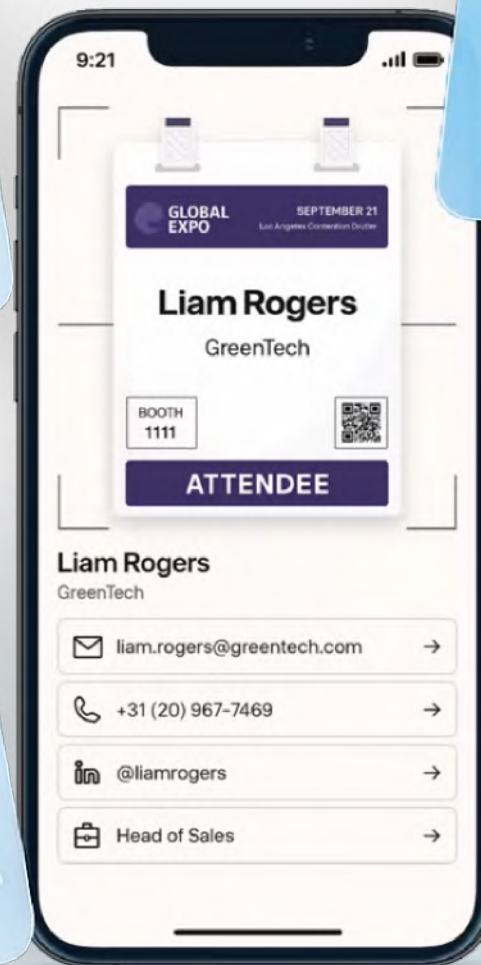
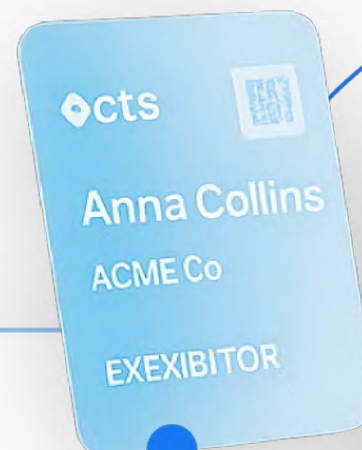
CONNECT



EXECUTE

1. Qualificazione del lead

Qualifica del contatto manuale o tramite nota vocale AI che riassume per punti tutte le informazioni necessarie



2. Enrichment con AI

Arricchimento con AI che permette di aggiungere informazioni al contatto, che facilitano il followup

3. Scanner Universale

Scansione di **QR Code (LinkedIn, badge,...)** o Biglietto cartaceo per salvare i contatti.

Driving People

Il Prodotto Network Agent

DISCOVERY

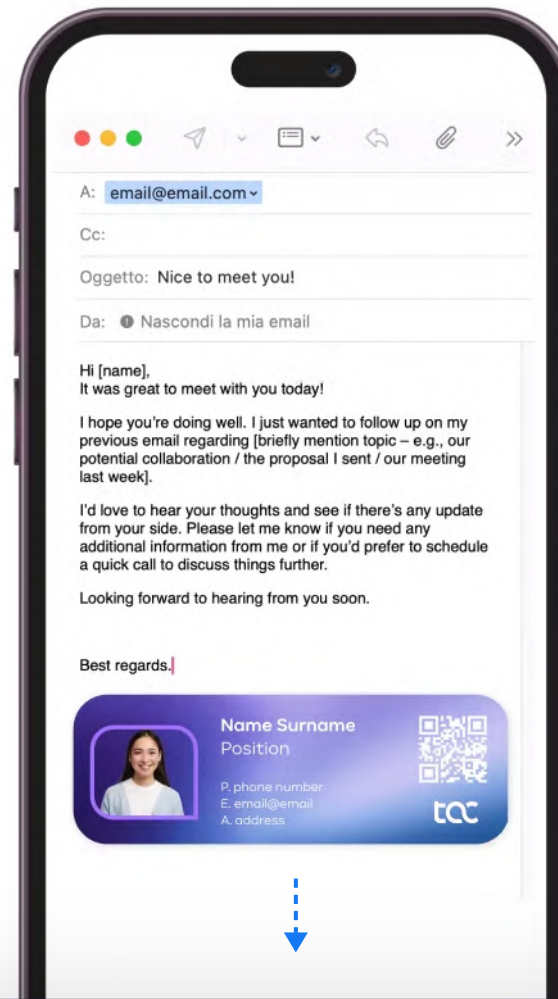
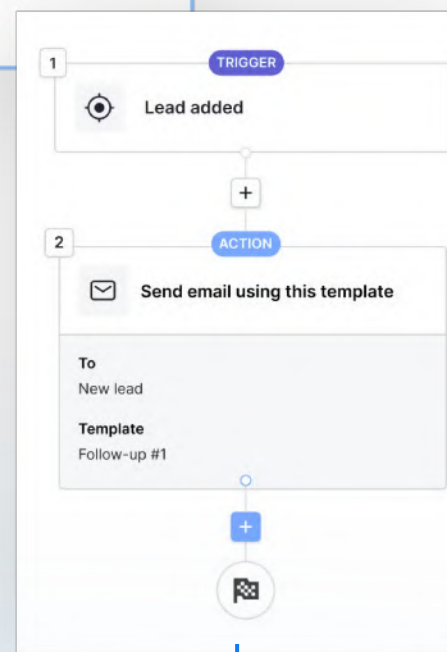
CONNECT



EXECUTE

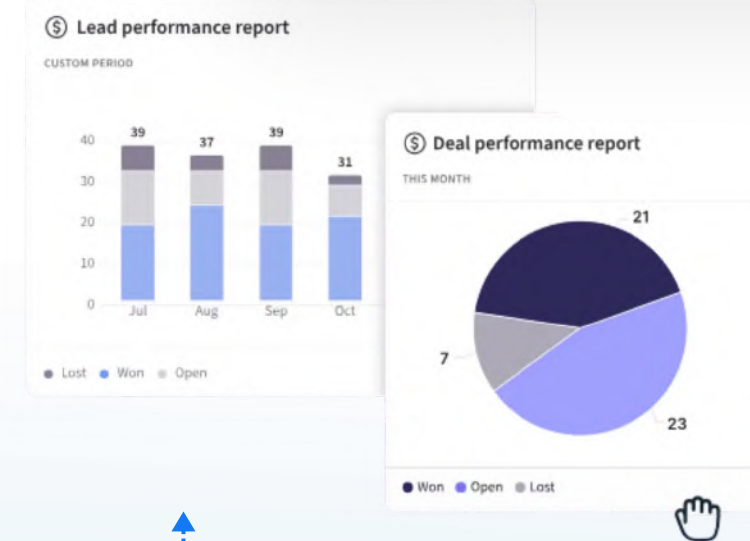
4. Follow up Automatici

Creazione di email personalizzate basate sulle informazioni raccolte



5. Push nel CRM

Invio contatti nel CRM qualificati



Guidiamo i processi dei nostri partner

+200% Secondo Contatto

Raddoppia le possibilità di un'interazione successiva

+28% Tasso di Conversione

Qualifica i lead per convertirli di più con follow-up personalizzati

100% Tempo Risparmiato

Automatizza la configurazione del profilo e la gestione del turnover

Case Study - Real Estate

23%

i ricavi persi per incoerenza di branding

- Fonte, Forbes

25%

dei dipendenti ha linee guida aggiornate

- Fonte, Templafy Report 2020

60%

dei dipendenti non riconosce i valori del brand

- Fonte, Lucidpress/Marq, 2021 State of Brand Consistency Report

Con TAC

- Percezione di avere strumento innovativo sia per chi lo utilizza che per l'interlocutore;
- Immagine aziendale più sostenibile;
- Gestione turnover e onboarding dei dipendenti efficace e intuitiva



Giuseppe Millea
CRM Tech Manager



"Un'idea innovativa che semplifica incredibilmente lo scambio di contatti grazie ad un'esperienza fluida ed immediata. Chi l'ha provata ne è rimasto entusiasta!"

Case Study - Industrial

+40€

il costo totale per ogni business card stampata, considerando tempo uomo, approvazioni e logistica

- Fonte, Gartner

67%

dei dipendenti dichiara che i processi interni rallentano la loro operatività

- Fonte: **Forrester, Digital Process Automation Survey**

5

Passaggi interni (form, HR, approvazioni, procurement) per una singola richiesta di Business card: colli di bottiglia e perdita di tempo operativo.

Con TAC

Comodità nell'utilizzo delle metriche e tracciamento dei commerciali durante eventi e fiere. Maggior tracciabilità dei contatti presi e una miglior presentazione coi clienti. Risoluzione di passaggi macchinoso per la stampa interna che coinvolgendo diverse figure interne



Carlotta Beccaro
Marketing Manager
CGT



"Grazie a TAC abbiamo rivoluzionato il modo di interagire e comunicare con i clienti, diventando smart. Un piccolo ulteriore passo per continuare il nostro percorso di digitalizzazione."

Case Study - Industrial

+50€

il costo totale per ogni business card stampata, considerando tempo uomo, approvazioni e logistica

- Fonte, Gartner

6

Passaggi interni medi per richiesta

-Forrester, Osservatori

70%

dei dipendenti dichiara che i processi interni rallentano la loro operatività

- Fonte: Forrester

Con TAC

- Risparmio rispetto alla stampa di biglietti cartacei,
- Semplicità nella gestione delle utenze aggiornando ruoli e informazioni con un click;
- Gestione della corporate Branding in modo centralizzato, uniformando Sfondi per videocall e firme Mail



Roberta Cattaneo

Head of Corporate Marketing
& Communication



"Tecnologica, innovativa e sostenibile: queste le principali qualità della card di TAC apprezzate da circa 200 dipendenti che utilizzano il nuovo biglietto da visita digitale ormai da oltre un anno. Inoltre la possibilità che la singola card sia riassegnabile la rende davvero uno strumento flessibile."

TAC
Thank you