



LS Data

Presentazione aziendale

SOMMARIO

1. PRESENTAZIONE AZIENDA	3
1.1 I servizi offerti	3
1.2 Struttura Organizzativa	4
1.3 Infrastruttura tecnologica	5
1.3.1 Sistemi e procedure di sicurezza	6
1.4 Outbound	6
1.5 ACD - Automatic Call Distribution	7
1.6 IVR - Interactive Voice Response	8
1.7 CRM	8
1.8 Reportistica	8

Per ulteriori informazioni sui sistemi e servizi e per ricevere gratuitamente e senza alcun impegno una visita di un nostro consulente si prega di contattare:

LS Data s.r.l.

Divisione Commerciale

Gaetano Nastri

Tel. 081.8600008 – gaetano.nastri@lsdata.it

LS DATA S.R.L.

Ufficio

Sede legale
Contact Center
Contact Center

www.lsdata.it

Indirizzo

Centro Direzionale - Isola E1
Via Fratta- Afragola, 8
Via Aldo Moro, 8

Città

80143 Napoli
80026 Casoria (NA)
80024 Cardito (NA)

Telefono

081 562 85 01
081 860 0008
081 836 2894

Fax

081 562 85 01
081 860 0020
081 836 2894

gaetano.nastri@lsdata.it

1. PRESENTAZIONE AZIENDA

LS Data s.r.l. rappresenta un *call& contact center* che opera dal 2003 con notevoli successi e riconoscimenti sia nel settore residenziale che business, rivestendo la figura di agenzia commerciale di Telecom Italia (Telesales e Tlc Public Services), Sky, Enel, Mediashopping, etc: operatori ed agenti per la commercializzazione dei servizi a valore aggiunto sono in grado di offrire la soluzione ad hoc per le svariate esigenze di connettività.

La struttura di cui la società si è dotata rappresenta una *contact center solution* (Customer Care, Telemarketing e Teleselling), costruita in forza dell'esperienza maturata nel settore, per fornire le funzionalità avanzate richieste oggi da partner di un certo rilievo.

La società ha adottato un sistema integrato per la gestione e l'archiviazione del materiale prodotto (in ingresso ed in uscita) nel corso dei diversi contatti intercorsi con i clienti: con l'ausilio di applicativi, progettati e rilasciati in base alle specifiche tecniche dei tracciati record forniti dai committenti, è possibile memorizzare, gestire ed interrogare un DataBase, garantendo l'accesso immediato a qualsiasi pratica, specie nel corso di attività telefoniche ed anche in remoto.

La società si pone come partner delle imprese per gestire congiuntamente:

- i processi di Customer Relationship Management per la evasione delle richieste di Prospect e Clienti e per la capitalizzazione dei profili di comportamento;
- i processi per completare transazioni E-Fulfilment dall'acquisizione degli ordini, alla loro verifica amministrativa, allo stoccaggio della merce, alla relativa distribuzione fisica, all'emissione della fattura e alla gestione dei pagamenti, configurandosi come un innovativo Provider di Servizi Amministrativi (PSA);
- i processi che supportano le relazioni amministrative e logistiche con i Business Partner (commerciali – dealers p.e. - e di assistenza tecnica) distribuiti sul territorio

1.1 I servizi offerti

Customer Care

- Servizi di accoglienza
- Servizi di Help Desk specialistici
- Erogazione informazioni di carattere commerciale/tecnico
- Monitoraggio, reportistica e *alert* su servizi specifici, quali interventi, manutenzioni, garanzie, etc per visualizzare automaticamente le scadenze ed aggiornare/ contattare i propri clienti (con una telefonata o l'invio di un sms/ mail/ fax). Uno strumento avanzato di gestione delle scadenze e delle ricorrenze consentirà di gestire tutto il portafoglio clienti in completa autonomia e con strumenti semplici ma efficaci.
- Gestione Numero Verde su campagne marketing.
- Massima attenzione ai parametri di servizio e alla Customer Satisfaction.

Attività di Telemarketing

- Interviste, sondaggi e ricerche di mercato.
- Creazione/elaborazione DB Clienti (inserimento nuovi nomi, riacquisizione Clienti, aggiornamento, anagrafica, profilazione)
- Acquisizione appuntamenti per la Forza Commerciale

Attività di Teleselling

- Vendita diretta
- Generazione lead e relativo passaggio al canale indiretto
- Controllo globale del processo di vendita, dall'acquisizione dell'ordine alla consegna

LS DATA S.R.L.

Ufficio

Sede legale
Contact Center
Contact Center

www.lldata.it

Indirizzo

Centro Direzionale - Isola E1
Via Fratta- Afragola, 8
Via Aldo Moro, 8

Città

80143 Napoli
80026 Casoria (NA)
80024 Cardito (NA)

Telefono

081 562 85 01
081 860 0008
081 836 2894

Fax

081 562 85 01
081 860 0020
081 836 2894

gaetano.nastri@lldata.it

La società assiste i propri clienti sin dalle fasi di progettazione/ re-engineering di una business idea (consulenza) sino alla gestione in outsourcing delle relative operations (aspetti di processo, organizzativi - risorse umane - e soluzioni tecnologiche).

Elementi distintivi della offerta sono:

- risorse umane dedicate e qualificate (formazione in continuo);
- tecnologie innovative: multimedia contact center (PABX, ACD, CTI, Servizi di Unified Messaging – fax server, voice messaging server, web services, voice portals, ecc. -);
- piattaforma tecnologica e applicativa Microsoft "compliant" (massima integrazione con le soluzioni CRM - Siebel, Vantive, Clarify, ecc. - ed ERP - Sap, Oracle Applications, ecc. -);
- Presenza di una struttura ICT interna adibita alla gestione dei tracciati ed al trasferimento dei dati;
- presenza di un software gestionale che permette l'automazione della Collection;
- "flessibilità e scalabilità" in funzione di variazioni di volumi di eventi da gestire;
- livelli di servizio concordati in fase di avvio delle soluzioni stesse: Service Level Agreement;
- monitoraggio delle performance attraverso reporting istituzionale periodico;
- esistenza di un portale per il monitoraggio da parte del Committente delle lavorazioni effettuate dal Prestatore di Servizi.

Il sistema è strutturato ed interamente informatizzato, basato su un'architettura che abbina la potenza e l'estrema modularità di una soluzione informatica all'affidabilità di una gestione tradizionale di un Call Center: si tratta di un software potente ed aperto che garantisce alte prestazioni attraverso un costante monitoraggio, ed una parallela evoluzione, dei servizi offerti.

Il sistema informativo, la composizione modulare e la semplicità di configurazione, garantiscono flessibilità di impiego e rendono l'applicativo capace di gestire simultaneamente gruppi di servizi entranti (*Inbound*) ed uscenti (*Outbound*): le molteplici possibilità di impostazione permettono di ottimizzare e personalizzare al meglio l'impiego delle risorse umane riducendo drasticamente i tempi di espletamento dei servizi. Tutte le informazioni che scaturiscono dalle consuete attività di un servizio di *customer care* sono state inserite in tabelle di un DataBase, così come tutte le informazioni relative alle statistiche.

1.2 Struttura Organizzativa

La LS Data dispone di:

<p>Strutture per circa 1800 m² è dotate di:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Direzione • Uffici • Sala Riunioni con audio/ video conferenza 3D • Sala Attesa • Sala Relax/ Snack • Sala Operativa open space 350 postazioni • Sala Server <i>ad hoc</i> (Gestione Sistemi e Sicurezza Informatica) • Sala Formazione 100 m²/ 90 posti • Sala Back Office • Sala Quality Check • Sala Medica 	<p>Team di lavoro composto da:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 345 Operatori • 11 Agenti • 4 Call Center Manager • 8 Supervisors • 20 Team Leader • 12 Quality check • 2 IT • 1 Addetto HR • 1 Addetto Compliance • 2 Facility operator
--	--

LS DATA S.R.L.

Ufficio

Sede legale
Contact Center
Contact Center

www.lsddata.it

Indirizzo

Centro Direzionale - Isola E1
Via Fratta- Afragola, 8
Via Aldo Moro, 8

Città

80143 Napoli
80026 Casoria (NA)
80024 Cardito (NA)

Telefono

081 562 85 01
081 860 0008
081 836 2894

Fax

081 562 85 01
081 860 0020
081 836 2894

gaetano.nastri@lsdata.it

La struttura si caratterizza per:

- Alta specializzazione e know-how messi a disposizione del cliente nelle fasi di progettazione e organizzazione delle attività.
- Ampia elasticità e dinamicità.
- Personale altamente specializzato.
- Tecnologia di alto livello e compatibile con le più diffuse piattaforme informatiche.
- Informatizzazione di tutte le attività e reportistica dettagliata.
- Forte orientamento ai risultati e senso di appartenenza alla squadra
- Determinazione e versatilità commerciale
- Qualità/ correttezza della commercializzazione
- Strutture confortevoli e ampliabili
- Attenzione ai processi informatici/back office

A monte del lavoro degli operatori, esistono una serie di attività compiute dal *supervisor* al fine di organizzare e assegnare i dati forniti dal cliente nonché disporre di una reportistica puntuale e dettagliata.

1.3 Infrastruttura tecnologica

La soluzione adottata costituisce un sistema di alto livello qualitativo, tecnologico e funzionale in grado di garantire affidabilità, operatività, sinergia tra i diversi moduli ed applicazioni, manutenibilità nonché continuità evolutiva, in linea con la vigente normativa in materia di realizzazione e gestione della *privacy* e di sistemi di vendita indiretta.

Grazie all'utilizzo di soluzioni standard per le funzionalità WEB, risulta interfacciabile al sistema integrato la quasi totalità dei DataBase aziendali, in modo da integrare ed ottimizzare l'intero sistema informativo dell'azienda, in genere; e consentire la gestione dei processi di creazione, modifica, distribuzione, reportistica ed analisi relativa alle lavorazioni tipiche di un call-center, in particolare.

Gli applicativi impiegati sono studiati secondo un'architettura di tipo Web client/ server, basata su Database relazionali (tipo Microsoft SQL): questo tipo di architettura rende il software facilmente integrabile con qualsiasi DB attraverso tecnologie e protocolli di interscambio.

L'infrastruttura nasce dunque come soluzione globale per la gestione di tutte le attività proprie di un Call Center. Tale approccio si è rivelato vincente, sposando le tipiche esigenze di operatività con l'obiettivo precipuo di impiego di una tecnologia informatica e telefonica per la gestione di campagne Outbound ed Inbound.

Integrando un'interfaccia utente di tipo Web - per quanto concerne le funzioni dell'operatore- è possibile generare le attività di una "campagna" specifica selezionando un set di anagrafiche, analizzare i dati relativi alle campagne in corso e quelle passate ed amministrare l'intera applicazione disponendo solamente di un browser (Internet Explorer) installato su ciascun PC, etc.

Ogni campagna è costituita da una serie di attività che si traducono in azioni di *chiamata* che l'operatore effettua verso un contatto (cliente potenziale). Lo stesso operatore può dar luogo a più azioni di *chiamata* verso uno stesso contatto, quindi a più attività di tipo *telefonata*.

Viene in questo modo generata automaticamente dall'operatore una catena di attività che termina solo nel momento in cui l'azione di *telemarketing/ customer care/ teleselling* può ritenersi conclusa con un esito di tipo "contratto chiuso" o "ko".

Il sistema è stato disegnato per gestire, all'occorrenza, l'**inbound** e l'**outbound** su più call-center, variamente distribuiti geograficamente sul territorio e dotati di collegamento a larga banda alla rete Internet (ADSL, HDSL, VPN), con attribuzione ad un call-center "centrale" del ruolo di gestione dei progetti, dell'analisi e della reportistica globale sulle attività dei singoli call-center collegati.

LS DATA S.R.L.

Ufficio

Sede legale
Contact Center
Contact Center

www.lsddata.it

Indirizzo

Centro Direzionale - Isola E1
Via Fratta- Afragola, 8
Via Aldo Moro, 8

Città

80143 Napoli
80026 Casoria (NA)
80024 Cardito (NA)

Telefono

081 562 85 01
081 860 0008
081 836 2894

Fax

081 562 85 01
081 860 0020
081 836 2894

gaetano.nastri@lsdata.it

1.3.1 Sistemi e procedure di sicurezza

I servizi di presenza su piattaforme informatiche ed internet, primi fa essi quelli di CRM, IVR e VoIP non possono prescindere da una infrastruttura di rete che offra le giuste performance e un adeguato grado di ridondanza in modo da assicurare un servizio continuativo e con un elevato standard di qualità.

La rete della LS Data è stata studiata per garantire massima affidabilità e ridondanza, nonché per diminuire al massimo i tempi di delay in caso di fault dei collegamenti fisici: la rete è completamente sviluppata su tecnologia gigabit Ethernet in modo da offrire ampia capacità trasmissiva e margine di crescita ai servizi. Inoltre il continuo monitoraggio delle risorse di rete permette di upgradare l'infrastruttura prima che le risorse vengano ad esaurirsi.

La rete è progettata oltre che per avere prestazioni al vertice anche per avere la massima affidabilità possibile, potendo contare su linee completamente ridondate e su carriers anch'essi ridondati.

Sistemi e procedure di sicurezza

L'accesso ai locali e' regolato dalle procedure di sicurezza come da DPS predisposto ai sensi del dlgs 196/2003, separatamente riassunte.

I locali che ospitano le apparecchiature sono dotati delle seguenti infrastrutture:

- ✓ Sorveglianza elettronica contro l'intrusione, l'incendio e anomalie ambientali critiche con segnalazione via radio e intervento in sede da parte di istituto di polizia privata autorizzato.
- ✓ Sistema ridondante di controllo del clima delle sale macchine con allarmi locali e remoti (teleallarmi su istituto di vigilanza) su valori critici
- ✓ Impianto di sicurezza dell'alimentazione mediante impianto di terra certificato conforme L.626 e separazione galvanica delle sorgenti.
- ✓ Sistema anticendio con sensori a soffitto e a pavimento (bombole dedicate per ogni sala, impianto ridonato e separato).
- ✓ Condizionamento statico dell'alimentazione dei tramite Gruppi di continuita' statici online 2 x 200 KVA con riferimento di frequenza PLL.

Condizionamento dei locali

Il sistema di condizionamento provvede alla filtrazione dell'aria, alla ventilazione interna, al raffreddamento e riscaldamento mediante aria fresca esterna (freecooling) ove disponibile, garantendo quindi la giusta temperatura ed il sufficiente ricambio d'aria. L'impianto di condizionamento e' ridonato. In caso di assenza rete e' previsto che il sistema garantisca il free-cooling.

1.4 Outbound

La LS Data dispone di una struttura che ospita dispositivi informatici, software e risorse umane anche per la gestione delle telefonate in uscita (outbound). Tali servizi saranno svolti da operatori telefonici, che si occuperanno, per esempio, di fornire informazioni, dare assistenza tecnica, condurre campagne o campagne promozionali, etc.

La suddetta struttura rappresenta un contact center, differenziandosi dai call center classici per un motivo: la gestione di differenti canali di contatto; la società infatti fornisce servizi di assistenza clienti non solo attraverso le chiamate telefoniche ma anche con altri canali/ mezzi, quali fax, e-mail, web, etc.

LS Data rappresenta dunque un centro servizi per la gestione completa in outsourcing di chiamate telefoniche sia inbound che outbound, ed è un moderno esempio di contact center integrato: i servizi outbound ricoprono varie attività, tra cui:

- servizi di telemarketing

LS DATA S.R.L.

Ufficio

Sede legale
Contact Center
Contact Center

www.lldata.it

Indirizzo

Centro Direzionale - Isola E1
Via Fratta- Afragola, 8
Via Aldo Moro, 8

Città

80143 Napoli
80026 Casoria (NA)
80024 Cardito (NA)

Telefono

081 562 85 01
081 860 0008
081 836 2894

Fax

081 562 85 01
081 860 0020
081 836 2894

gaetano.nastri@lldata.it

- servizi di check-up
- ricerche di mercato e sondaggi
- servizi di presa appuntamenti
- supporto organizzazione eventi
- servizi di co-sourcing (nel caso di attività condivise tra la società ed altre strutture esterne di servizi telefonici in outsourcing).

La società è in grado di gestire *campagne di tipo commerciale* e, in tal caso, il flusso commerciale di gestione di chiamate specifiche ha lo scopo di vendere beni e servizi. In tal caso il flusso permette di gestire una anagrafica cliente ed una intervista che l'operatore può effettuare sul cliente stesso. Al termine dell'intervista può essere fissato un appuntamento ad un agente commerciale che ha la possibilità di andare dal cliente per una presentazione dettagliata. Oltre a questo, in un qualunque momento, l'operatore può fissare un appuntamento di richiamata, che può essere sia personale, che pubblico. L'agente viene notificato da una email, e può collegarsi mediante login e password per la gestione degli appuntamenti fissati. L'azienda è in grado di attivare più campagne contemporaneamente, indipendenti tra loro e su anagrafiche indipendenti.

Ogni chiamata effettuata è opportunamente esitata, andando ad infoltire la lista delle attività inserite nel DataBase e l'operatore avrà la facoltà di gestire le successive attività correlate, quali richiami, nuove attività legata alla precedente, ad una data e ora specifica.

1. Ricezione lista da parte del committente;
2. protocollazione lista;
3. suddivisione in cluster (per campagna);
4. distribuzione giornaliera dei cluster per tipologia di operatore;
5. effettuazione chiamate;
6. riepilogo su *form* cartaceo nel corso della chiamata;
7. compilazione *script* sull'applicativo;
8. implementazione del DataBase;
9. monitoraggio del DB;
10. inserimento in SI o CRM;
11. chiusura giornaliera;
12. reportistica produttività.

1.5 ACD - Automatic Call Distribution

Il sistema ACD adottato dalla società è in grado di instradare in modo efficace tutte le chiamate in ingresso verso un insieme di operatori o verso sistemi di risposta automatica Interactive Voice Response (IVR), garantendo una gestione intelligente del traffico in ingresso attraverso un efficiente sistema di gestione e smistamento delle chiamate.

Gli operatori telefonici sono preventivamente organizzati in gruppi omogenei; ad esempio ci saranno gruppi di operatori capaci di parlare una lingua straniera, oppure specializzati a fornire informazioni su un determinato servizio. Con l'ausilio di tale sistema una chiamata in ingresso potrà essere destinata ad un particolare gruppo di operatori, consentendo di far gestire ogni chiamata dal gruppo di operatori più idoneo. Le informazioni saranno visualizzate sul computer dell'operatore telefonico, consentendo di fornire informazioni puntuali o dare supporto e assistenza mirata.

LS DATA S.R.L.

Ufficio

Sede legale
Contact Center
Contact Center

www.lsddata.it

Indirizzo

Centro Direzionale - Isola E1
Via Fratta- Afragola, 8
Via Aldo Moro, 8

Città

80143 Napoli
80026 Casoria (NA)
80024 Cardito (NA)

Telefono

081 562 85 01
081 860 0008
081 836 2894

Fax

081 562 85 01
081 860 0020
081 836 2894

gaetano.nastri@lsdata.it

1.6 IVR - Interactive Voice Response

La qualità del servizio è essenziale quando l'interazione tra utente ed azienda avviene attraverso un operatore automatico (self-service mode): l'albero IVR che si deve percorrere per raggiungere l'informazione desiderata e la mancanza di gradi di libertà concessi all'utente durante l'interazione sono gli aspetti più evidenti di un rapporto negativo e frustrante ormai consolidato tra utente finale e IVR tradizionale. Tutti gli utenti infatti vogliono parlare con un operatore "umano", anziché digitare codici sulla tastiera del loro telefono. L'impiego di un'applicazione vocale permette all'utente di usare semplicemente la propria voce e l'utente potrà quindi dialogare con l'applicazione, che si comporta in modo simile ad un operatore umano, si ottiene così una reale e positiva "esperienza comunicativa".

Attraverso semplici dialoghi è possibile raccogliere più informazioni per ricercare dati o compilare campi, rendendo così più semplice e rapida la telefonata da parte dell'utente al fine di ottenere il rilascio di aggiornamenti software, richiesta assistenza, inoltre segnalazioni strutturate, Trouble Ticketing, etc

1.7 CRM

L'investimento fatto dalla LS Data in una piattaforma software CRM 2.0 si traduce nella disponibilità di un potente sistema di gestione multicanale di tutte le informazioni utili derivanti dalle diverse tipologie di clienti e di servizi erogati, aumentando l'efficacia di proposizione.

Diversificate attività e molti strumenti di assistenza – telefono, fax, web, email, sms, posta – convergono quindi in un unico CRM condivisibile, vero strumento di analisi, marketing e leva di business: un'unica piattaforma di Business Contact Management per unire e condividere le diverse unità, tutto centralizzato.

Determinante è anche la velocità ed il volume delle telefonate effettuate; infatti oltre alle tipiche funzioni CRM, il sistema adottato, opportunamente configurato con la tecnologia telefonica, ha consentito in particolare di potenziare ed amplificare l'efficacia dell'attività telefonica outbound (promozione, assistenza, etc), grazie alla funzionalità *predictive*: Questa tecnologia permette di semplificare e automatizzare al meglio l'attività telefonica, rendendole più flessibili e dinamiche, consentendo di effettuare contemporaneamente più campagne, scegliere modalità di lavoro preferite in base all'attività e all'obiettivo, impostare criteri di utilizzo, modificare liste anagrafiche, campagne e determinare anche la velocità di chiamata.

Tutto ciò ha consentito di ottimizzare le attività di vendita e aumentare la produttività ed i livelli di servizio, fornendo un servizio di qualità superiore grazie a sofisticati algoritmi di *predictive dialing* e soluzioni di sistema e connettività VoIP, che gestiscono al meglio più team di operatori e postazioni di dialing.

1.8 Reportistica

I supervisor del sistema avranno la possibilità di disporre, gestire, visualizzare e stampare un dettagliato set di statistiche con i relativi grafici (grafici, tabelle, etc.), che gli permettono di valutare l'andamento e la produttività del Call Center.

Le informazioni rese disponibili sono di due tipi:

- on-line, con l'evidenziazione della situazione in tempo reale (con aggiornamento su richiesta).
- storico, definendo un determinato intervallo temporale precedente alla data odierna (inserendo data e ora di inizio e fine del periodo di interesse), ed estrapolare quindi i dati relativi.

Le statistiche sono così suddivise:

1. per campagna;
2. per gruppi;
3. per operatore.

LS DATA S.R.L.

Ufficio

Sede legale
Contact Center
Contact Center

www.lsdata.it

Indirizzo

Centro Direzionale - Isola E1
Via Fratta- Afragola, 8
Via Aldo Moro, 8

Città

80143 Napoli
80026 Casoria (NA)
80024 Cardito (NA)

Telefono

081 562 85 01
081 860 0008
081 836 2894

Fax

081 562 85 01
081 860 0020
081 836 2894

gaetano.nastri@lsdata.it

I dati che ciascun operatore annota sul modulo cartaceo nel corso della telefonata, vengono riportati nel DataBase ed includono, tra gli altri:

- l'identificativo della lista/campagna da cui è stata effettuata la chiamata;
- i dati anagrafici del nominativo;
- il numero chiamate effettuate;
- l'esito della chiamata (ok, non interessato, occupato, richiamare, etc);
- ogni informazione utile emersa nel corso della chiamata;
- ulteriori informazioni utili alla reportistica (orario, promozione, operator, etc)

Tutti i dati statistici concernenti il traffico telefonico e le prestazioni quantitative dei servizi e degli operatori configurati vengono quindi immagazzinati nel DataBase e possono essere elaborati e visualizzati tramite l'applicazione software oppure possono essere esportati in formato testo, con la risoluzione di ogni singola chiamata, per elaborazioni personalizzate da effettuare con altri applicativi (es. Excel; Access; etc.).

Per quanto riguarda gli appuntamenti generabili dall'operatore è disponibile una semplice interfaccia grafica che consente di fissare un appuntamento tra il cliente potenziale e un agente, visualizzando l'agenda dell'agente selezionato. Così facendo è possibile visualizzare gli impegni precedentemente fissati per ciascun agente senza quindi andare ad interferire con altri eventuali appuntamenti.

In caso di chiamate effettuate per fissare appuntamenti, l'agente stesso ha la possibilità di collegarsi attraverso la stessa interfaccia dalla propria postazione, in modo da visualizzare gli appuntamenti fissati per sé dal Call Center, avendo al contempo la possibilità di visualizzare tutti i dettagli relativi all'appuntamento preso (l'anagrafica del cliente da contattare, riferimenti per raggiungerlo, eventuali risposte fornite dal cliente durante l'intervista, etc.).

La parte di reportistica e statistiche di L'applicativo consente la visualizzazione in tempo reale di tutte le caratteristiche di una campagna in corso, permettendo così al supervisor di operare le opportune correzioni in corso d'opera: tutti i risultati delle statistiche sono esportabili in formato Excel per eventuali ed ulteriori elaborazioni personalizzate (filtri, grafici, etc.).

LS DATA S.R.L.

Ufficio

Sede legale
Contact Center
Contact Center

www.lsdata.it

Indirizzo

Centro Direzionale - Isola E1
Via Fratta- Afragola, 8
Via Aldo Moro, 8

Città

80143 Napoli
80026 Casoria (NA)
80024 Cardito (NA)

Telefono

081 562 85 01
081 860 0008
081 836 2894

Fax

081 562 85 01
081 860 0020
081 836 2894

gaetano.nastri@lsdata.it