



Responsabile Marketing SpazioDati:

dott. Matteo Brunati

brunati@spaziodati.eu

Atoka sarà presentata allo Smau Milano 2015

Atoka, la rivoluzione della sales intelligence per il B2B in Italia. Obiettivo: aiutarvi a trovare nuovi clienti

Creato da SpazioDati, Atoka genera con pochi click “liste clienti” iper-precise, e offre a imprese e professionisti informazioni dettagliate su 6 milioni di aziende in tutta Italia. Partner d’eccellenza, Cerved Group. «Big data e semantica al servizio del business, la nuova frontiera delle vendite offre enormi opportunità di crescita – dichiara Gabriele Antonelli, presidente di SpazioDati –. Con Atoka dritti al bersaglio, sempre».

TRENTO, 16 ottobre 2015 – Cercate aziende di prototipazione rapida in Lombardia, con 5-10 dipendenti, e un fatturato in crescita rispetto all’anno prima? Siete a capo di una ditta di pulizia professionale per il settore alberghiero e vi serve un elenco di grandi hotel a Venezia e Verona da contattare (non tutti gli hotel, solo quelli grandi)? SpazioDati, impresa ICT con sede a Trento e Pisa, ha sviluppato ciò che fa per voi. Si chiama Atoka, è oggi disponibile sul sito <https://atoka.io/home/> ed è il nuovo strumento user-friendly di sales intelligence per il B2B in Italia. *Sarà presentato allo SMAU Milano il 21 ottobre.*

Atoka è concepito per creare con pochi click “liste clienti” molto precise e dettagliate, per fornire alle aziende tutte le informazioni su potenziali target, e per seguire l’evoluzione del mercato e dei competitor. Insomma, lead generation B2B e moltissimo altro. Grazie alla *partnership con Cerved Group, il più grande information provider d’Italia*, Atoka consente di accedere a un database aggiornato quotidianamente di 6 milioni di aziende e 12 milioni di

contatti verificati. In più è anche dotato di un aggregatore di news economiche e aziendali (in tempo reale) che attinge a più di 3000 testate online e cartacee, 800mila siti aziendali, nonché a blog e social media.

Rispetto alle liste di contatti basate sui codici ATECO, Atoka è un modo rapido, pratico e alternativo per individuare nuovi clienti. Dietro questa tecnologia, unica in Italia, c'è una vision precisa: mettere i Big Data e la semantica al servizio del business. E in effetti, con 100 milioni di pagine web analizzate ogni settimana e 70mila news analizzate ogni 24 ore, gli algoritmi proprietari di analisi semantica di Atoka estraggono e identificano segnali cruciali nella vita delle aziende, come cambi di management, lanci di nuovi prodotti, partnership e così via, e li trasformano in informazione fruibile dall'utente.

«Studi dimostrano che il 65% dei contatti commerciali sono indesiderati e rivolti ai target sbagliati. Noi pensiamo che gli imprenditori, i professionisti e gli artigiani italiani meritino di meglio – sottolinea Gabriele Antonelli, presidente di SpazioDati – Atoka dà l'opportunità di superare le vecchie “liste clienti” basate sui codici ATECO, che spesso mettono la stessa etichetta a imprese molto diverse tra loro. Con Atoka si va dritti al bersaglio. Infatti siamo in grado di fornire indirizzi, contatti, struttura societaria, dati economico-finanziari, prodotti, concorrenti e partner di 6 milioni di aziende e di 12 milioni di persone in Italia».

«Oggi l'informazione è tutto, specialmente per chi opera nel mercato. Il nostro obiettivo è supportare, attraverso Atoka, chiunque faccia business in Italia – dice Michele Barbera, CEO di SpazioDati –. Accuratezza, praticità e serietà sono dei mantra per noi. Ecco perché Atoka fornisce il più completo elenco di contatti di manager e imprenditori italiani, e abilita nuove modalità di ricerca che permettono di usare keyword semantiche specifiche. Grazie poi alla partnership con Cerved Group, e a sofisticati algoritmi di analisi del web e dei social, Atoka garantisce dati di assoluta qualità e affidabilità, e tutto l'information power di cui un professionista o un'azienda possa aver bisogno».

Per ulteriori info, si prega di visitare <https://atoka.io/home/>

*SpazioDati è una start-up operativa dal 2013, che attraverso innovative tecnologie di **Big Data**, **Machine Learning** e **Semantic Web** ha creato il più grande knowledge graph italiano, che integra dati affidabili e di qualità. La società offre una piattaforma B2B di lead generation, sales intelligence e monitoraggio news e social (atoka.io)*