

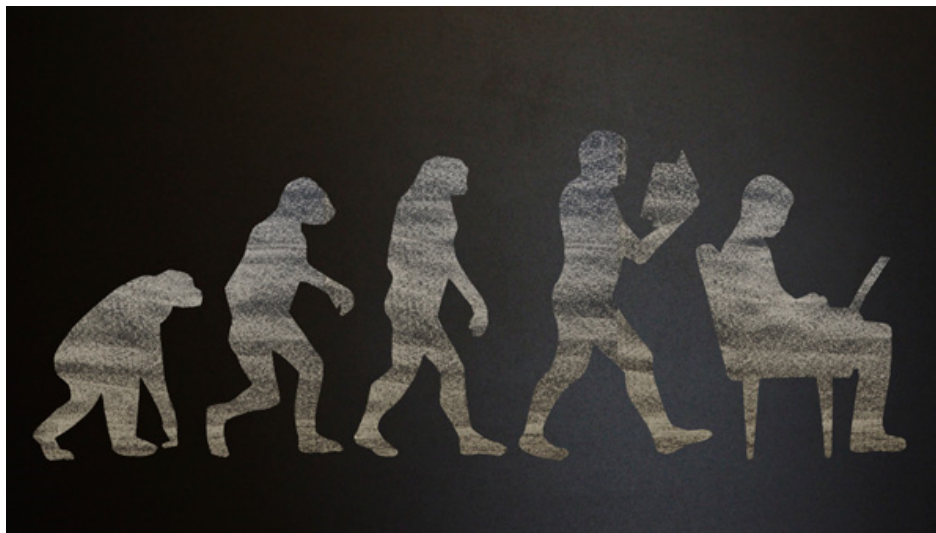


ASSOLOMBARDA
Servizi

Assolombarda Servizi organizza un workshop sul tema:

Direct marketing

Efficienza, sviluppo e fidelizzazione del cliente



In un mercato caratterizzato da forte dinamicità è fondamentale dotarsi di strumenti commerciali e marketing per raggiungere il cliente finale con estrema **efficacia**.

La definizione del corretto approccio e della giusta strategia di azione permette di generare importanti **saving di tempi e costi**.

Negli ultimi anni, anche nel nostro Paese, si sente parlare sempre più spesso di strumenti quali direct mail, telemarketing, e-mail marketing, ecc. Queste sono alcune leve dell'attività di **Direct Marketing**: un sistema di promozione che sta mutando profondamente le relazioni tra produttori e consumatori; le imprese, grazie a questi nuovi strumenti, possono instaurare con le singole persone rapporti più diretti e quindi migliorare lo sviluppo del business e la fidelizzazione del cliente.

A differenza dai **media tradizionali**, inoltre, il Direct Marketing consente di monitorare e, soprattutto, quantificare i risultati di una campagna in termini di valutazione analitica degli effettivi ritorni sugli investimenti compiuti.

Assolombarda Servizi, da tempo attiva nella promozione di questi servizi, organizza un **workshop gratuito** dove presentare i punti di forza di questi strumenti e, dialogando con partner e clienti, favorire la conoscenza di questi strumenti.

Particolare attenzione verrà riservata alla possibilità di raggiungere obiettivi interessanti con **investimenti anche modesti**: le risorse necessarie per condurre una buona azione di Direct Marketing sono di gran lunga inferiori rispetto ai media tradizionali. La corretta **pianificazione** delle attività e l'individuazione dei **partner** adatti permette, inoltre, di potenziare al massimo la propria azione di comunicazione e **eliminare gli sprechi di risorse economiche**.

6 novembre 2015

09.30-13.00

Centro Congressi Assolombarda

SALA FALCK

Via Chiaravalle 8, Milano

PROGRAMMA

Ore 09.30

Registrazione partecipanti

Ore 10.00

Apertura dei lavori: la scelta del canale nelle attività di Direct Marketing

Alessandra Scipioni
Assolombarda Servizi

Ore 10.15

Come una grande catena americana ha conquistato il mercato italiano tramite il Direct Marketing

Luigi di Tullio
General Manager
Simply Group for Diamond Resorts
International®

Ore 10.30

Telemarketing e multicanalità: regole d'oro per una campagna vincente

Daiana Gronchi

Ore 11.00

Il supporto tecnologico ed operativo nelle attività di Direct marketing

Davide Ceci

Ore 11.30 – 13.00

Incontri one to one