



E/CRM

Come trovare nuovi clienti in 5 mosse

Validità: Giugno 2019

Questa pubblicazione è puramente informativa.
Non si offre alcuna garanzia, esplicita od implicita, sul contenuto.
I marchi e le denominazioni sono di proprietà delle rispettive società.



SAPPIAMO COSA CERCANO I NOSTRI CLIENTI ?

Questo è il primo obiettivo da raggiungere.

Se sai quello che cercano ed hanno bisogno proprio dei tuoi prodotti/servizi, la prima cosa da fare è:

FARSI TROVARE e pubblicizzarsi al meglio, sfruttando tutti i canali da disposizione.

Oltre alla promozione tradizionale oggi lo strumento più efficace ed immediato, punto di incontro tra domanda e offerta, è sicuramente il WEB : strumento tanto potente quanto dispersivo se non utilizzato con metodo e strategia.

INDICAZIONI SEMPLICI E MIRATE per indirizzare e soddisfare il preciso bisogno del potenziale cliente con un'OFFERTA CHIARA E BEN IDENTIFICATA.

WEB LEAD GENERATION

Il servizio **ContactBox** sfrutta Google **per portarti i nominativi**, contatti commerciali (aziende o privati, secondo il tuo interesse) **profilati**, che hanno personalmente e direttamente chiesto informazioni sui tuoi prodotti e sulla tua azienda **in quel momento**.

Strumenti

- Sito web di prodotto
- Piattaforma di gestione potenziali Clienti
- SEO e posizionamento su Google e altri motori
- Campagne Google ADWords, Yahoo Search, ...
- Campagne Article Marketing
- Sistema di gestione dell'opportunità

Vantaggi

E' un sistema "pay per lead", paghi solo i LEAD che rispettano le condizioni stabilite da te.

2

Fatti conoscere in modo DIRETTO !

Un altro metodo diretto, semplice e poco invasivo per raggiungere il più alto numero di prospect è inviare un messaggio di posta elettronica che – se ben costruito – può sollecitare l'interesse del tuo prossimo cliente che sicuramente ti chiederà ulteriori informazioni.

Direct E-mail Marketing (DEM) by



Il servizio di **Direct E-mail Marketing** proposto da **BusinessFinder** è uno strumento di proposizione evoluto che consente con un semplice click di invio di trasferire testo, immagini, filmati e voce per diffondere il proprio brand, comunicando efficacemente informazioni commerciali e non, grazie alla consulenza di esperti professionisti che realizzano messaggi di comunicazione personalizzati, efficaci per contenuto e grafica.

Il servizio di invio garantisce inoltre:

- la **consegna nel pieno rispetto della privacy**, raggiungendo solo ed esclusivamente coloro che – acconsentendo al trattamento dei propri dati personali – accettano di ricevere un certo tipo di comunicazione
- un **database consensato, consistente e di qualità**, con profilazione del destinatario più a “target”, grazie alla segmentazione per
 - Area Geografica
 - Settore Merceologico
 - Tipologia Operatore
 - Numero Dipendenti
 - Classe Fatturato
- **Comunicazione chiara, mirata all’obiettivo e supportata da una creatività grafica accattivante e coerente**
- **Alto tasso di deliverability (tasso di spedizione)**
- **Gestione automatica opt-out e delle notifiche di errore**

3

FIDELIZZA I TUOI CLIENTI !

postali, ...

Se disponi già di un database clienti o di prospect e vuoi promuovere la tua offerta o fidelizzare, creare e mantenere la migliore relazione con loro, utilizzando un unico strumento MULTICANALE, potente e versatile... ti serve una piattaforma innovativa per poter spedire sistematicamente e-mail, fax, sms, comunicazioni

Marketing Automation Campaign



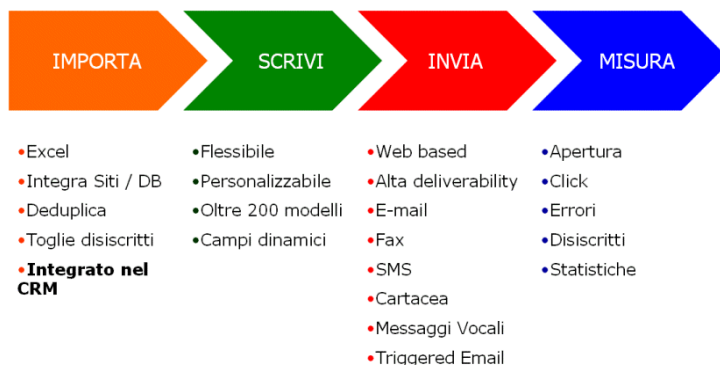
HI-Sender

ADVANCED MULTIMEDIA DIRECT MARKETING (EMAIL-SMS-FAX-POSTA-VOCE)

La piattaforma professionale HI-Sender consente di creare campagne automatiche di direct marketing multicanale , differenziando gli invii e gli strumenti (**E-MAIL, SMS, fax, messaggi vocali, lettere** .. in base al tipo di destinatario e di messaggio, sempre nel pieno rispetto della privacy, con la possibilità di cancellarsi definitivamente dagli elenchi.

Vantaggi

- invio **professionale ad elevata qualità** di e-mail, newsletter, sms, fax, lettere cartacee **messaggi vocali pre-registrati**
- Servizio totalmente "**web based**", potente, semplice ed immediato
- Garanzia di **elevati tassi di deliverability**
- **Libertà nella comunicazione:** possibilità di inviare qualunque tipo di messaggio, di qualunque dimensione, senza vincoli di costo o di contatti nel database
- Alta deliverability e buona IP reputation (IP sempre credibile e non riconosciuto come spam)
- **Costo certo predeterminato:** canone annuale fisso per l'invio di email e pagamento a consumo per l'invio di sms, fax, lettere cartacee e messaggi vocali, attraverso pacchetti di crediti prepagati
- **Statistiche e grafici dettagliati** per ogni campagna in tempo reale



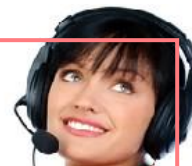
4

Marketing ONE TO ONE

Preferisci un contatto telefonico "one to one" con i tuoi prospect, per vendere direttamente, fissare appuntamenti per la tua forza vendita, qualificare e conoscere meglio i tuoi prospect/clienti, creare la relazione con i tuoi clienti (customer care, customer retention, help desk)... ti proponiamo il servizio TELE-X : Telemarketing, Telesales, Teleaccount, in outsourcing!

TELE-X : Telemarketing, Telesales, Teleaccount

Personale esperto, qualificato e dinamico in outsourcing per un'attività personalizzata ed adeguata alle tue esigenze organizzative e commerciali.



Caratteristiche del servizio :

- **Interazione immediata** e reale tra gli interlocutori
- **Attività complementare** ad ogni iniziativa marketing
- **Efficacia**
- **Facilità** di utilizzo
- **Elevata flessibilità** delle azioni
- Forte **senso di relazione**
- **Immagine di servizio**
- Possibilità di realizzare **test**

Vantaggi di business :

- **Contenimento, controllo e ottimizzazione dei costi HR**
- Esclusione dei costi di maggiori necessità **infrastrutturali**
- **Competenze commerciale**
- Competenze Campaign Management
- Competenze Tecniche nell'uso degli strumenti di contatto



Automatizza i processi di VENDITA

Automatizzare i processi di Marketing, Vendita e Customer Care?

Centralizzare e gestire tutte le informazioni derivanti dalle diverse attività?

Massimizzare il tasso di conversione di tutte le attività marketing e commerciali?

Sales & Marketing Engine

IL CRM

Automatizza i processi di Marketing, Vendita e Customer Care all'interno di una piattaforma web unica che consente di gestire:

- Campagne marketing b2b e b2c
- Gestione Clienti
- Gestione delle forze vendite
- Gestione Offerte / Ordini
- Integrazione con ERP/Gestionale Legacy...

Obiettivo ?

Gestire al meglio tutte le opportunità affinché diventino reali opportunità *nel tempo* ...