

SERVIZI SPECIALISTICI PERSONALIZZATI DIGITAL

RICERCA DI CONTATTI e CLIENTI COMMERCIALI attraverso AZIONI di LEAD GENERATION

La presenza in internet di un'azienda non è più una scelta, ma una necessità.

Avere un sito web, essere presenti su più canali comunicativi come social e blog, posizionarsi sui motori di ricerca è ormai un fattore indispensabile per farsi trovare dai clienti.

Ma avere un sito aziendale non basta per avere successo online ...

Una delle maggiori esigenze delle aziende è quella **di trovare nuovi clienti e contatti**. E' diventato sempre più difficile attirare l'attenzione di un utente che naviga tra le varie opportunità e informazioni che il web offre e soprattutto bisogna **trasformare quell'utente in un contatto reale e convertirlo in un potenziale cliente**.

E' necessario quindi un insieme di azioni di marketing volte all'acquisizione e generazione di una lista di contatti realmente interessati al prodotto e al servizio offerto dall'azienda.

OBIETTIVI DEL SERVIZIO

Il Servizio, finanziato nell'ambito del Progetto Clab dedicato alle piccole e medie imprese del Macro Settore Sistema Casa-Arredo-Tessile, già in possesso di una pagina LinkedIn, offre la possibilità di:

- Sviluppare un'attività di Lead Generation su specifici mercati di esportazione **utilizzando LinkedIn** e le sue funzionalità;
- Identificare prospect e potenziali clienti in target con le singole esigenze aziendali;
- Realizzare una specifica campagna di comunicazione e promozione sui prospect identificati;
- Acquisire una lista di contatti interessati all'offerta della tua azienda su cui attivare un'attività di sviluppo commerciale.

IL SERVIZIO OFFERTO

Il Servizio prevede

- Call introduttiva con i referenti di Promos Italia per identificare il mercato di interesse e la tipologia di prospect di interesse aziendale;
- Segmentazione dell'utenza presente in LinkedIn nel mercato di interesse per la quantificazione dell'audience potenziale;



Camera di Commercio
Como-Lecco

- Consegna di un file excel contenente i prospect più affini alle necessità aziendali;
- Campagna di promozione realizzata con gli strumenti di Sales Navigator di LinkedIn verso i prospect identificati;
- Consegna di una lista di utenti targettizzati (output finale) interessati ad entrare in contatto con l'azienda.

E' responsabilità dell'impresa fornire i contenuti (testi ed immagini) che si desidera veicolare attraverso la campagna di promozione nella lingua richiesta dal mercato export selezionato.

Attraverso questo modello di business, sono gli stessi utenti che esprimono il proprio interesse per i prodotti e i servizi offerti mettendosi in contatto con l'azienda, lasciando i propri dati per essere ricontattati o per ottenere ulteriori informazioni specifiche.

Sulla lista di utenti rilasciata, l'azienda può continuare a sviluppare le proprie strategie di marketing utili a trasformare l'utente in un reale cliente.

Opzionalmente sarà possibile sviluppare un successivo servizio di follow up con l'assistenza e il supporto di Promos Italia e intensificare la campagna promozionale. Queste eventuali attività successive costituiscono servizio ulteriore e saranno oggetto di preventivo ad hoc.

COSTO DEL SERVIZIO

Il servizio offerto è gratuito per le prime 20 aziende afferenti alle Camere di Commercio di COMO-LECCO, MILANO MONZA BRIANZA LODI.

Per le altre aziende, comprese quelle di altre Camere di Commercio, vengono predisposti preventivi ad hoc.

PER INFORMAZIONI

CRISTINA MELONI

Tel. 02 8515 5155

cristina.meloni@promositalia.camcom.it

ROBERTO PELLIZZONI

Tel. 02 8515 5156

roberto.pellizzoni@promositalia.camcom.it