

MARKETING RELAZIONALE PER I MERCATI ESTERI

Mercoledì 29 maggio, ore 16.00

c/o sede di Lodi Export (via Haussmann 11/15, Lodi)

in collaborazione con



Premessa e obiettivi

Il consumatore è cambiato: è più esigente, più informato, ha più scelta, ha maggiori aspettative, ma ha anche maggior potere nei confronti dei brand in quanto comunica e interagisce con altri clienti e potenziali clienti sul web e sui social networks.

Anche il marketing e la comunicazione dei brand con i consumatori sono cambiati. Il marketing diventa relazionale: il dialogo azienda - cliente non è più unilaterale, ma sempre più interattivo, bilaterale, one to one.

Direct Marketing, Web, email, Social Networks, Mobile, sono leve fondamentali per interagire con Clienti e Prospects e raccogliere dati e informazioni sulla Customer Base. Ma per poterne chiaramente misurare i risultati, e ottimizzare i propri investimenti, occorre svilupparli con un approccio di CRM che integri tutti questi canali in un unico ambiente.

Contenuti

- La centralità del cliente
- L'evoluzione dei consumatori: il cliente 2.0
- I trend 2013 del Marketing B2C e B2B
- Marketing Tradizionale vs Marketing Relazionale
- Il CRM
- Dalla conquista alla fidelizzazione del cliente
- I canali del Marketing Relazionale: direct mailing, eventi, fiere, email, internet, mobile, social network

Relatori

Elisa Fontana, amministratore delegato C-Direct Consulting Srl (<http://www.cdirectconsulting.it/>).

Condizioni di partecipazione

La partecipazione è gratuita, con **priorità** d'accesso per le aziende consorziate. Per ulteriori informazioni e adesioni, si prega di contattare gli uffici del Consorzio ai seguenti recapiti: 0371-4505264; info@lodiexport.it.



IL CONSORZIO LODI EXPORT E' ASSOCIATO A

Via Haussmann, 11/15 – 26900 LODI (Italy) – Tel.: 0371/4505264 – Fax: 0371/4505277 - E-mail: info@lodiexport.it - www.lodiexport.it
Reg. Imp. C.C.I.A.A. Lodi N. 979220 – P.IVA 03935220156