

Esempi di CRM

MITICO CRM

Eventi
Fieristici



Cosa accade normalmente in fiera

***Con l'approccio NON CRM,
la relazione tra visitatore e stand si limita a:***

- Raccolta del biglietto da visita
- Consegna di depliant, brochure o materiale pubblicitario
- Breve, occasionale e sporadica chiaccherata col visitatore

Sarà il cliente a ricontattare l'azienda, se interessato.

*Raramente l'azienda richiede/ottiene un feedback di approfondimento dal visitatore.
Ancora più raramente si procede a una qualificazione/mappatura del contatto e dell'azienda da lui rappresentata.*



Cosa accade dopo la fiera

***Con l'approccio NON CRM,
la gestione del dopo fiera si articola così:***

- I biglietti da visita non vengono registrati in alcuna forma
- Oppure registrati su sistemi isolati
- Non vengono condivisi
- Non vengono verificate eventuali presenze in altre edizioni della fiera
- Non viene effettuata alcuna attività di feedback
- Rimangono fermi nel contenitore di raccolte
- Vengono archiviati fisicamente
- Vengono perduti



Gestione del flusso con CRM



MITICO CRM

Gestione dell'evento con CRM

Attività pre-fiera:

- Identificazione del mezzo (scheda, questionario, intervista)
- Modalità di raccolta dati visitatori (consegna gadget, materiale, accesso a materiali/servizi tecnici)
- Definizione del tipo di informazione da raccogliere



Durante la fiera:

- Raccolta delle informazioni mediante il supporto predefinito (anche web)
- Consegna materiale promo aziendale

Gestione dopo evento con CRM

Attività post-fiera:

- Archiviazione delle informazioni raccolte in:
LEAD - cliente potenziale verificato
PROSPECT - cliente potenziale contattato
CLIENTE ATTIVO, CLIENTE COMPETITORS, POTENZIALE PARTNER
- Condivisione dei dati secondo livelli di permissione
- Progetto campagna di marketing sui clienti attivi
- Iniziativa promo su clienti competitors
- Monitoraggio ritorno fiera (immediato)
- Monitoraggio ritorno fiera (a medio)

Tutto molto più automatizzato e veloce rispetto ad una gestione a vista



Un sistema CRM consente di:

- Ridurre i tempi di preparazione dell'evento fiera
- Organizzare i contenuti ed il materiale di raccolta dati e promozionale
- Archiviare e condividere le informazioni raccolte in fiera
- Lanciare campagne sui potenziali clienti intervenuti
- Arricchire il database commerciale



Esempi di CRM

MITICO CRM

Grazie per l'attenzione

Marco Bellavita
Marketing Strategico Assist Informatica
340 7039418

Eventi
Fieristici

