

# tempo di fiere

per chi semina bene arriverà il tempo del raccolto...

TEXT Sergio Matteoni

Il momento è arrivato, lo stand è stato allestito, il materiale pubblicitario è stato stampato, i biglietti da visita ci sono. **Siamo pronti a presenziare ancora una volta alla fiera di settore. Quanti di noi periodicamente, si trovano in queste condizioni. Magari a migliaia di chilometri di distanza dal proprio ufficio.** Le possibilità che offre una fiera di settore sono molteplici, si incontrano vecchi clienti, si prendono informazioni sulla concorrenza, **si gettano le**

base per coltivare nuovi clienti; ecco vorrei soffermarmi su quest'ultimo punto. Gettare le basi per coltivare nuovi clienti è un'operazione molto delicata ma anche alquanto proficua se fatta nella giusta maniera. Questa operazione **in gergo viene detta "profilazione della clientela" e consiste proprio nel raccogliere il maggior numero di informazioni di un potenziale cliente.** E non sto certo parlando del nome e cognome, bensì delle informazioni che possono servire a capire **quali prodotti o servizi offerti dalla nostra Azienda possono essere compatibili con le necessità espresse o nascoste** dell'Azienda che ci troviamo di

fronte. Le informazioni possono essere raccolte in varie maniere, con l'ausilio o meno di strumenti informatici e/o elettronici, e la quantità e qualità delle stesse dipende molto dalla nostra capacità di interagire con il potenziale cliente, ma al di là di tutto ciò, tali informazioni perdono di importanza se poi non possiamo rielaborarle in maniera concretamente utile. **In questo ci può aiutare enormemente un buon sistema di CRM (Customer Relationship Management) che ci permetterà di analizzare i dati raccolti ed essere oltre che efficienti anche efficaci,** proponendo la giusta offerta al giusto cliente e coltivando i rapporti con i potenziali clienti ancora non maturi, massimizzando il ritorno di investimento fatto sulla fiera di settore e creando nel tempo uno storico di nominativi da cui poter attingere, qualora una nostra offerta possa incontrare in futuro una loro domanda, ad esempio in quei casi in cui viene aggiunto un nuovo prodotto a listino.

Per maggiori informazioni:  
<http://www.worklandcrm.it>



Tea Time!

Let's have a couple of hours to talk together with an English mother tongue, have a cup of tea, biscuits and take it easy!

We can meet  
in S.Croce s/A once a week from 6 o' clock  
Tel.0571.367749 - Cell.3931914422 - corsi@nkey.it

**NKey srl**  
Consulenza Informatica

**vacchetta**  
pasticceria e enoteca