

## Integrated Contact/Detection System

*Il mix di tecniche di rilevazione/contatto è la chiave per raggiungere target differenziati e far crescere l'engagement complessivo*

*Soluzioni di Ricerca e Marketing diretto*



*..per costruire le vostre performance*

Le imprese commerciali hanno capito che per incrementare le vendite, senza dispendi economici ingenti, occorre conoscere approfonditamente il percorso d'acquisto relativo ai propri prodotti/servizi per intercettare i clienti ed interagire con loro.

Non tutte le persone sono sufficientemente digitalizzate o adeguatamente preparate ad interagire con il web ed i social media, in uso sempre più spesso, e Chatbot, realtà virtuali, community e sistemi machine learning, sia pur sulla bocca di tutti, spesso non sono idonei a far aumentare i contatti utili e potenziare l'interazione con gli utenti.

In generale non è, quindi, applicabile una logica mass-market, poiché non esiste un canale ed un sistema di contatto e rilevazione che vadano bene per tutte le attività di ricerca o direct marketing o siano efficaci per tutti i target.

Differenziazione e personalizzazione sono le parole chiave per il successo: di fronte a mercati che cambiano sempre più velocemente, occorre mettere in piedi attività (campagne o rilevazioni) in cui si affianca la multicanalità alla esperienza (conoscenza tecnica e metodologica) per far crescere l'engagement.

L'approccio corretto prevede l'analisi degli obiettivi dell'attività e degli insight del contesto, per definire l'intero percorso d'acquisto ed individuare i punti e le modalità di interconnessione con i differenti target di riferimento; su tali basi ed attraverso test di verifica empirica si perviene quindi a soluzioni multichannel valide in termini di efficacia dei risultati ed economicità dei costi.

**Staff&Call** realizza servizi integrati di CRM, Lead Management e Ricerca, volti a rilevare efficacemente dati e informazioni di mercato, gestire le relazioni con clientela effettiva e potenziale e fornire supporto alle reti commerciali.

La scelta e/o la costruzione di sistemi misti (multichannel o crosschannel) è il risultato di esperienza specifica (ogni giorno chiamiamo o rispondiamo a migliaia di privati ed aziende, rilevando dati ed opinioni, fornendo informazioni e proponendo servizi e prodotti) "creatività operativa" (per definire strumenti operativi -questionario o piano di conversazione, piano di campionamento, ..etc.- interessanti e coinvolgenti) e

competenza metodologica (per individuare e predisporre i canali di contatto per la reperibilità e l'interazione con i per diversi target).



Definiamo tutti gli strumenti operativi in relazione agli specifici effetti sulla qualità dei dati da raccogliere, degli obiettivi che si vuole ottenere, sfruttando le peculiari caratteristiche che ognuno di essi ha in termini di capacità di reperimento e selezione dei target (rappresentatività statistica dei campioni nella ricerca), approccio al contatto e modalità di interazione (gestione e tempi del contatto, spontaneità e sollecito dei feedback), e nel rispetto della privacy degli utenti e della relativa legislazione vigente. Infine per rendere le nostre soluzioni, oltre che efficaci, economicamente sostenibili e redditizie effettuiamo test propedeutici, su partizioni di target ed aree di riferimento, per valutare i risultati (engagement e redemption) e supportare l'approccio commerciale e la gestione dei processi di vendita, trasferendo il know how acquisito per generare miglioramenti o soluzioni di sviluppo degli studi e dei business.

**Per informazioni più dettagliate chiama il Numero Verde 800 973 058 o compila il form sul sito [www.staffcall.it](http://www.staffcall.it)**