

Argomenti:

[Marketing Associativo](#)

↓

[Direttore Generale](#)

↓

[Comunicazioni Riservate](#)

Lead Generation

DIRETTORE GENERALE MARKETING ASSOCIATIVO

IL DIRETTORE GENERALE

0006651-2014

Roma, 3 luglio 2014



in allegato potete prendere visione del documento con il quale il settore Marketing Associativo della Confederazione traccia i risultati delle esperienze di Lead Generation, ovvero di generazione di contatti orientati alla vendita dei servizi associativi, effettuate nel 2012 e nel 2013. Ogni iniziativa effettuata viene descritta e commentata, evidenziandone gli aspetti positivi e negativi: questo per offrire un valido e utile contributo alle Associazioni che vorranno progettare operazioni di questo genere, massimizzandone l'efficacia e riducendone al massimo i costi. Tali nuove progettualità potranno essere presentate, dalle stesse Associazioni del Sistema, alla Confederazione per essere valutate e fatte oggetto di contribuzione attraverso il fondo appositamente allocato nel budget 2014. Il settore Marketing Associativo sarà a completa disposizione di tutte le Organizzazioni del Sistema che avranno bisogno di consulenza tecnico-progettuale in proposito.

Per qualsiasi approfondimento in merito, il settore Marketing Associativo federale è a vostra completa disposizione.

Cordiali saluti.

Francesco Rivolta



All. 1

03 luglio 2014

Documenti allegati

[Lead Generation valutazione e spunti per il futuro](#)