



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA



IL DIRETTORE GENERALE

0009663-2014

Roma, - 3 SET. 2014

*Ai Signori Direttori
Associazioni Provinciali
Associazioni Nazionali di categoria
Unioni regionali
Federazioni Nazionali di Settore*

Loro Sedi

Carissimi,

come saprete il bilancio sociale 2014 prevede, nell'ambito del Fondo di sviluppo del sistema, delle risorse specifiche per i progetti di marketing associativo, da presentare secondo il regolamento deliberato dal Consiglio Confederale il 28 maggio 2014 (**all. 1**).

La Confederazione ritiene importante offrire alle associazioni aderenti, in continuità con il lavoro degli anni precedenti, risorse che permettano di sperimentare percorsi di marketing finalizzati innanzi tutto all'incremento del numero delle aziende associate, anche sperimentando nuovi metodi per l'incontro e l'aggregazione di potenziali soci, all'apertura di nuovi settori di rappresentanza e al rafforzamento e consolidamento di quelli attuali.

A tal fine va anche proseguito, con determinazione e idonee capacità tecniche, il lavoro avviato da molti nel web, e in particolare con i diversi social media, sia direttamente per i servizi alle aziende, sia attraverso progetti che coinvolgono reti territoriali facilitando l'incontro tra le imprese.

Tra i diversi progetti possibili ve ne ricordo due sperimentati negli anni passati e che possono essere utili per il lavoro della vostra associazione:

*il progetto **LEAD GENERATION**, realizzato con alcune associazioni nel 2012 e 2013 ed illustrato con i risultati nel documento inserito nel sito confederale il 3 luglio scorso (**all.2-3**): si possono costruire e quindi presentare progetti che prevedano iniziative di promozione (sia per l'adesione associativa, sia per l'acquisizione di servizi) da offrire a liste mirate di aziende, realizzate con tecniche di *lead generation*, e quindi contattate da personale specificamente preparato;

*il progetto **SERVIZI**: l'iniziativa, attivata nel 2012 (**all.4-5**), ha come obiettivo la progettazione, la promozione e il test di una serie di proposte dedicate specificamente alle imprese di servizi e ai professionisti, per potenziare e qualificare l'offerta delle Associazioni del Sistema.

Sottolineo infine la necessità di attivare nuovi percorsi nelle **aree metropolitane**, territori difficili da aggredire per la loro dispersione ed eterogeneità, ma anche di grande potenzialità ed interesse: abbiamo approfondito il tema in diverse occasioni ed alcune esperienze positive realizzate saranno illustrate nei prossimi appuntamenti di sistema.

In tutti i casi è molto importante che le associazioni territoriali si dotino di strutture adeguatamente preparate in materia di marketing associativo e di "reti di vendita", con caratteristiche professionali che permettano di ottenere frutti concreti dalle iniziative promozionali che si intraprendono.

Gli uffici confederali sono a vostra disposizione per ogni approfondimento sia di carattere tematico sia procedurale.

Cordiali saluti.

Francesco Rivolta



- All.1 - Regolamento in materia di interventi di sostegno confederale – delibera del 28 maggio 2014
- All. 2 - Comunicazione progetto Lead Generation - 3 luglio 2014
- All. 3 - Lead Generation - valutazione e spunti per il futuro - 3 luglio 2014
- All. 4 - Comunicazione progetto Servizi al Sistema - 20 marzo 2014
- All. 5 - Presentazione progetto Servizi - febbraio 2014