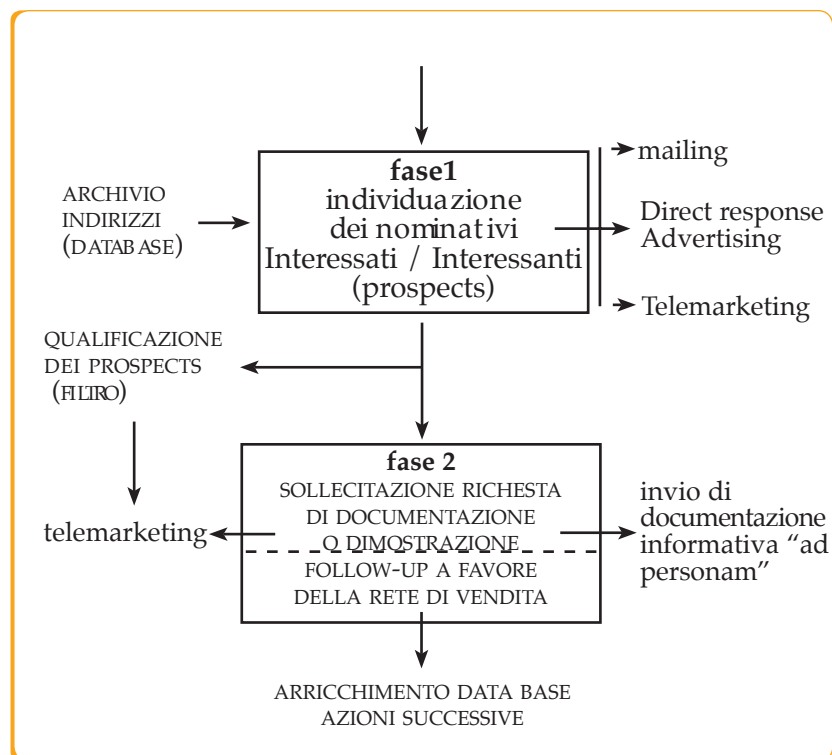


# PROGRAMMA [ DI LEAD GENERATION ]

MIGLIORA LA PRODUTTIVITÀ DELL'AZIONE DI VENDITA  
COSTRUISCE PIÙ RAPIDAMENTE UN PATRIMONIO CLIENTI  
È UN GIOCO DI SQUADRA VINCENTE

Il **Programma di Lead Generation (PLG)** si propone di favorire e accelerare l'inizio della trattativa di vendita. Si ha così l'opportunità di "dirigere" i venditori verso clienti già predisposti all'acquisto, riducendo in tal modo la loro attività di prospezione del mercato e spostando il loro impegno sulla vendita (finale). Particolarmente indicato per il "business to business".



## ▶ Elementi del PROGRAMMA DI LEAD GENERATION

Il Programma di Lead Generation (PLG) e' un sistema completo che consente alle aziende di identificare prospects (clienti potenziali) e seguire il loro progresso sino alla conclusione della vendita.

1. **Gestione del Lead**, processo di individuazione di un prospect per le azioni successive.
2. **Fulfillment del Lead**, insieme delle operazioni che consentono l'invio della appropriata documentazione richiesta dai prospects.
3. **Qualificazione dei Prospects**, classificazione di ogni prospect con una azione di telemarketing.
4. **Monitoraggio dei Prospects**, per seguire i nominativi passati alla forza vendita.
5. **Rapporto sui risultati**, rapporto redatto per valutare tutte le informazioni contenute nel database e la produttività del sistema stesso.
6. **Database**, è una miniera di informazioni dinamiche che guidano l'intero programma PLG.

