



Aziende del futuro e clienti: la lead generation in convegno

Pubblicato: Mercoledì 13 Maggio 2009

Come trovare nuovi clienti? Come "coccolarli" offrendo servizi mirati ma senza violare la privacy? Domande di estrema attualità, soprattutto in un periodo di crisi in cui ogni *lead* (contatto) diventa prezioso, a cui si darà una risposta durante il convegno che si svolgerà **mercoledì 27 maggio dalle 9.30 alle 13 a San Vittore Olona** (Milano).

La "lead generation" si dà appuntamento nella sede di Siseco, azienda leader del settore, per discutere grazie al contributo di professionisti del settore, degli aspetti relazionali con il cliente. «La crisi economica – dice Roberto Lorenzetti, amministratore delegato di Siseco – rende necessario rivedere il rapporto con il cliente. Bisogna ripensare alle relazioni ed essere supportati da un sistema di Customer Relationship Management adeguato, in grado di gestire l'anagrafica in modo appropriato. Il cliente, oggi come mai in passato, deve essere messo al primo posto» Scopo del CRM è aiutare le aziende ad "avere clienti", fornendo uno strumento "intelligente" per gestirli.

[Redazione VareseNews](#)
redazione@varesenews.it