

SETTORE DI  
APPARTENENZA  
AZIENDA CLIENTE  
COMPLEMENTI DI ARREDO  
-IMBOTTITI

ESIGENZA E RISULTATI  
ATTESI  
L'Azienda mira a ricoprire una  
posizione di rilievo nel **settore  
del lusso e dell'arredamento  
di alta gamma** rivolta a  
**residenze private di lusso,  
hotel di prestigio, locali di  
tendenza.**



CASE HISTORY

## SCHEMA DELL'INTERVENTO

L'Azienda si presenta sul mercato come marchio del Made in Italy le cui leve strategiche sono la qualità dei materiali e il Design dei complementi d'arredo che disegna e produce artigianalmente attraverso aziende locali.

Le linee di prodotti vestono di charme gli ambienti di **residenze private di lusso, hotel di prestigio, locali di tendenza.**

Abbiamo avviato l'attività di Contatto diretto verso **studi di Architettura** al fine di dotare l'Azienda di un Database di Architetti d'interni, attraverso un'azione di Contact Manager che consenta al tempo stesso un'analisi degli orientamenti e interessi del target intervistato.

Individuare professionisti interessati a conoscere l'Azienda e ricevere un'offerta per un progetto specifico.

Il servizio ha visto il **contatto telefonico di 1000 architetti** totali.

La telefonata si è svolta secondo il seguente schema:

- Presentare l'Azienda;
- Capire se il Professionista è un esperto architetto d'interni presso i canali di interesse
- Capire se il Professionista stava lavorando su un progetto di interesse per l'Azienda
- Se il Professionista aveva un progetto interessante ma prematuro, il progettista è stato ricontattato secondo uno scadenziario.
- Al termine della telefonata invio di una mail di presentazione.
- Valutare le potenzialità di sviluppo presso il Canale.

**Sales  
Maker**

IL MIGLIORAMENTO DEI  
RISULTATI DI VENDITA

[www.salesmaker.it](http://www.salesmaker.it)  
[info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)  
Tel. 0331/677894

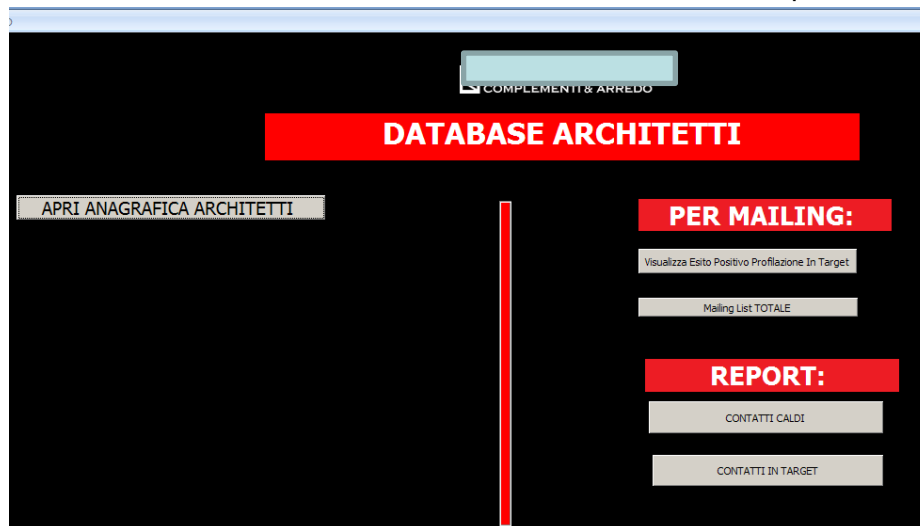
# CAMPAGNA PROSPECT – RICERCA STUDI DI ARCHITETTURA

SETTORE DI APPARTENENZA AZIENDA CLIENTE  
COMPLEMENTI DI ARREDO -IMBOTTITI

ESIGENZA E RISULTATI ATTESI  
L'Azienda mira a ricoprire una posizione di rilievo nel settore del lusso e dell'arredamento di alta gamma rivolta a residenze private di lusso, hotel di prestigio, locali di tendenza.

## SINTESI E CONCLUSIONI

Abbiamo consegnato il database contenente il totale dei contatti effettuati. 1000 nominativi contattati, in Lombardia e Veneto, di cui 600 profilati e



150 appuntamenti effettuati con Architetti in Target interessati a valutare per progetti in corso o futuri la collaborazione con l'Azienda



STATO		NOMINATIVO	
Esito positivo	Data Ultimo Contatto	22/02/2012	
VIA TRCOURT 3	BERGAMO	BG	
Telefono	Cellulare	E-mail	
035/255977	/	francesca@architetturaesistemi.it	
Si occupa di Progettazione di Interni?	SI		
Esclusività Clientela	Alta gamma		
<b>COMMITTENZA SERVITA</b>		<b>COMPLEMENTI TRATTATI</b>	
Residenze Private	<input checked="" type="checkbox"/>	Illuminazione	<input checked="" type="checkbox"/>
Hotel	<input checked="" type="checkbox"/>	Imbottiti	<input checked="" type="checkbox"/>
Ristoranti Locali	<input checked="" type="checkbox"/>	Complementi	<input checked="" type="checkbox"/>
Natanti	<input type="checkbox"/>	BRAND: LINEA ROSE	
Benessere	<input checked="" type="checkbox"/>		
<b>POTENZIALITA' DI SVILUPPO</b>			
Progetti Imminenti	NO		
Desidera essere ricontattato	SI		
<b>NOTE CONTATTO:</b>			
LO STUDIO HA UNO SHOW ROOM CHE SI OCCUPA DI ARREDO INTERNO PROGETTANO PER LOCALI COMMERCIALI, RESIDENZIALE E HOTEL INVIATA E-MAIL DI PRESENTAZIONE, DISPONIBILI AD INCONTRO DOPO AVER PRESO VISIONE DELLA MAIL.			

Esempio di scheda consegnata di contatto interessato

CASE HISTORY

**Sales  
Maker**

IL MIGLIORAMENTO DEI  
RISULTATI DI VENDITA

[www.salesmaker.it](http://www.salesmaker.it)  
[info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)  
Tel. 0331/677894