

AUMENTARE LE VENDITE ATTRAVERSO IL WEB **sessione 2021**

Carissimo cliente,

l'Italia sta vivendo da più di un anno un periodo di grande difficoltà a seguito dell'emergenza sanitaria.

Fortunatamente il mercato dell'arredamento ha subito solo parzialmente la contrazione economica che in molti altri settori si è fatta sentire in modo pesante.

Le stime, infatti, ci indicano una contrazione generale del mercato arredo interno pari a circa il 10%, di molto inferiori rispetto a settori come la ristorazione, il turismo, lo spettacolo che invece hanno subito un profondo tracollo.

Questo risultato è stato dovuto soprattutto alla crescita esponenziale del mercato dell'E-Commerce che negli ultimi anni ha visto più che quadruplicare i suoi volumi.

Nell'ultimo anno le nostre piattaforme hanno fatto un enorme balzo in avanti. Basti pensare che negli ultimi mesi registriamo oltre 1,5 milioni visitatori di media al mese, che sono più del doppio di quelli che avevamo nel 2019.

Questi numeri ci rendono sempre più convinti del fatto che i servizi Prelude ADV possano concretamente aiutare il rivenditore d'arredamento ad intercettare più efficacemente i potenziali acquirenti del nostro settore.

Ma per poter cogliere a pieno i vantaggi dell'omni-canalità (off-line ed online) i rivenditori italiani devono anche apprendere le corrette modalità di approccio e gestione dei contatti che derivano dal WEB.

A questo scopo abbiamo deciso di riproporre anche quest'anno un MASTER formativo che l'anno passato ci è stato confezionato da **Studio ANSCO di Fabio ed Alvisè Scognamiglio**, consulenti/formatori da sempre impegnati con successo nel nostro mercato. Il successo riscontrato da questa iniziativa ci ha convinti che la strada della formazione professionale della nostra clientela sia quella da percorrere al fine di poter mettere a frutto i molti contatti che le nostre piattaforme sono in grado di generare.

Il progetto formativo, organizzato tramite piattaforme online, verterà pertanto su 5 fondamentali tematiche utili allo sviluppo del business attraverso le piattaforme PRELUDE ADV:

- *La gestione efficace dei contatti (18/05/21)*
- *Tecniche di comunicazione online (1/06/21)*
- *Trasformare un semplice contatto in cliente effettivo del PV (15/6/21)*
- *Tecniche di Up-Selling e Cross-Selling (29/6/21)*
- *La Fidelizzazione della clientela (13/7/21)*

MASTER

PRELUDE ADVERTISING

Ciascun webinar prevede una durata di due ore: dalle 9.30 alle 11.30

Si tratta di un percorso formativo completo e specificamente studiato sulle esigenze dei rivenditori d'arredamento che vogliono ottimizzare l'utilizzo delle nostre piattaforme.

Siamo riusciti a ottenere da Studio ANSCO una quotazione estremamente vantaggiosa per i nostri clienti, ottenendo un abbattimento del costo oltre al 60% del suo reale valore. Infatti, l'intero programma formativo prevedrà un costo di soli 390,00€ + iva per tutti e cinque gli incontri formativi. Le iscrizioni andranno fatte entro il 10 maggio 2021 attraverso l'apposito modulo che trovate in allegato (da inviare a: info@studioansco.it).

Sarà sufficiente far pervenire via e-mail la scheda di adesione che trovate allegata alla presente, debitamente compilata in ogni sua parte.

Certi di avervi proposto un'importante occasione di crescita professionale, contiamo su una Vostra partecipazione numerosa ed attiva.

Cordiali saluti

Marco Meregalli
Prelude ADV

AUMENTARE LE VENDITE ATTRAVERSO IL WEB

Dettaglio del programma formativo

CORSO	Argomenti
<i>La gestione efficace dei contatti</i> <i>(18/5/21)</i>	<ul style="list-style-type: none">- Il valore di un contatto Prelude ADV- Gestire i tempi del contatto- Le modalità per convertire il contatto generato dal servizio Prelude ADV in cliente potenziale
<i>Tecniche di comunicazione online</i> <i>(1/6/21)</i>	<ul style="list-style-type: none">- Gli obiettivi della comunicazione online- I vincoli della comunicazione online- Le strategie efficaci per comunicare online
<i>Trasformare un semplice contatto in cliente effettivo del PV</i> <i>(15/6/21)</i>	<ul style="list-style-type: none">- L'approccio del cliente attraverso la comunicazione online- Come analizzare i bisogni del cliente- Come convertire un contatto online in visitatore del PV
<i>Tecniche di Up-Selling e Cross-Selling</i> <i>(29/6/21)</i>	<ul style="list-style-type: none">- Come andare oltre l'iniziale richiesta espressa dal potenziale cliente- Vendere e continuare a vendere- Soddisfare meglio il cliente attraverso un'offerta più completa
<i>La Fidelizzazione della clientela</i> <i>(13/7/21)</i>	<ul style="list-style-type: none">- Il <i>life time value</i> di un cliente- La soddisfazione della clientela- Trasformare un cliente soddisfatto in un cliente fedele

(Orario delle lezioni: dalle 9.30 alle 11.30)

SCHEDA DI ADESIONE PERCORSO FORMATIVO

MASTER PRELUDE
ADVERTISING - AUMENTARE LE VENDITE ATTRAVERSO IL WEB -

Date dei corsi:

- **18 maggio 2021** *“La gestione efficace dei contatti”*
- **01 giugno 2021** *“Tecniche di comunicazione online”*
- **15 giugno 2021** *“Trasformare un semplice contatto in cliente effettivo del PV”*
- **29 giugno 2021** *“Tecniche di Up-Selling e Cross-Selling”*
- **13 luglio 2021** *“La Fidelizzazione della clientela”*

Orario lezioni: dalle 9:30 alle 11.30

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE: la scheda di adesione deve essere spedita entro il 10 maggio 2021 tramite e-mail all'indirizzo: info@studioansco.it

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: € 390,00 + IVA

PAGAMENTI: con bonifico bancario entro il 15 maggio 2021

BANCA APPOGGIO **Banco BPM Spa** - Agenzia di Lissone (MB) - Cod. IBAN: **IT 72 B 05034 33270 000000001088**
Cod. BIC e SWIFT: BAPPIT21N48 - Intestato a Studio ANSCO Srl.

NOME E COGNOME PARTECIPANTE _____

RAGIONE SOCIALE _____

INDIRIZZO _____

CAP _____ CITTA' _____

PARTITA IVA _____ COD FISCALE _____

CODICE UNIVOCO DESTINATARIO E/O PEC _____

E-MAIL _____ CELL. _____

Timbro e Firma

Consenso trattamento dati personali

La informiamo che i suoi dati saranno trattati nel rispetto del Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati UE 2016/679 e saranno utilizzati per le sole finalità connesse alla partecipazione al corso in oggetto. Tutti i dati personali verranno conservati sino a revoca del Suo consenso.

Timbro e Firma
