

Costruire ed Implementare un Database Marketing B2B

Perchè Costruire ed Implementare un Database Marketing ?

- Per poter utilizzare tutti i canali di comunicazione : email - telefono - postale - ecc.
- Per inviare comunicazioni mirate a determinati segmenti costruiti grazie all'uso in chiave statistico delle informazioni.
- Per conoscere nel dettaglio le caratteristiche del cliente/prospect/lead.
- Per applicare strategie di comunicazione, basate anche sui contenuti, che nel tempo permettono di informare, costruire una relazione di fiducia con il pubblico e quindi persuadere.
- Per ottimizzare la leva delle promozioni.

Case History :

Al momento siamo focalizzati solo sui database di marketing B2B principalmente in attesa di capire la nuova Legge Europa sulla privacy che regola i dati personali degli individui. Detto questo come Lists4Europe disponiamo del database Delta Check sugli **Hotels e le Case Vacanza**.

La prospettiva con cui valutare il database Delta Check è che non si può paragonarlo ad altre liste di hotels tratte da elenchi telefonici o camerali, perchè la massa dei dati fa la differenza.

Innanzitutto in un mondo globalizzato diventa cruciale disporre di **database internazionali** che coprono molte nazioni / mercati.

La massa di dati che fanno la differenza riguardano 3 aree:

1. **Canali di reclutamento.** Quindi indirizzo postale, email, telefono fisso, telefono mobile, fax ecc.
2. **Personalizzazione.** Quindi conoscenza delle funzioni aziendali e dei cognomi e nomi dei managers. Cruciali sono ad esempio le email personali e non gli indirizzi come info@.
3. **Informazioni di Marketing.** Ossia tutti i dati che distinguono e permettono di segmentare e di conoscere il cliente/prospect/lead.

Nel caso degli Hotels ci riferiamo a queste informazioni : categoria

(stelle), numero di stanze, presenza del ristorante, quali tipi di cucine, bar, parcheggio, attrezzature sportive, servizi quali : navetta, wifi, lavanderia, spiaggia attrezzata, sala congressi ecc. E infine prezzo medio della camera.

Le informazioni di marketing, per essere tali, debbono avere anche queste caratteristiche :

- aggiornate.
- puntuali.
- precise.

ed è per questo che è importante conoscere come sono state rilevate.

Applicazioni pratiche :

- direct marketing.
- implementazione del proprio database esistente.
- erogazioni di servizi (ad esempio navigatori o siti turistici).
- siti di prenotazioni alberghi / case vacanza.

Direct Marketing :

Si potranno mettere in opera delle azioni multicanale, personalizzate alla funzione aziendale realmente interessata e con la possibilità di fare della vera segmentazione e di inviare offerte mirate sulla base delle caratteristiche di marketing del cliente / prospect / lead.

Registrando le risposte il database marketing si connoterà sempre più a quelle che sono le peculiarità della vostra azienda e passo dopo passo si scremeranno i contatti da quelli più reattivi a quelli meno.

Implementazione del proprio database esistente :

Raccogliere informazioni nel rispetto della privacy non è semplice ed economico e richiede tempo. L'appoggio di Database Esterni è di grande aiuto per agganciare, implementare e confermare le informazioni della clientela e anche per identificare potenziali clienti contattabili grazie a tecniche di marketing diretto.

Per ricevere un campione gratuito di records di hotels/case vacanza in Italia o Spagna contattare : cabanes@mlslist.it