



**MERCURIO MISURA Srl**  
CONSULENTI DI DIREZIONE, MARKETING & DIRECT MARKETING

## PET SHOP, FARMACIE, PARAFARMACIE, STUDI VETERINARI



**Conoscenza**  
dei canali

&

**Azione**  
diretta

“Sapere è potere”, antica formula, ricca di verità.

Ma solo se il sapere si usa. Avere le informazioni è necessario: serve per definire gli obiettivi, misurare il potenziale, decidere cosa fare. Ma poi occorre agire.

I “mercati” sono astrazioni statistiche. Solo i clienti comprano.

Spesso si sa poco dei clienti. *Quali sono le informazioni importanti? Su quali clienti? Gli attivi? I prospect?* Quali meritano la nostra massima attenzione? Può davvero bastare un’anagrafica, magari invecchiata?

Data l’importanza di questo tema, abbiamo messo a punto un sistema integrato di Marketing relazionale, che unisca **Conoscenza e Azione**: che dà senso al CRM, e lo rende finalmente realizzabile.

### Conoscenza

I potenziali clienti sul mercato sono molti, spesso molte migliaia.

Il sistema MMAS, del nostro partner Marketing & Telematica, ci offre le informazioni più importanti su **CIASCUN cliente**: dimensioni, vetrine, categorie trattate, addetti, classe di fatturato, potenziale economico, zona geografica di influenza, mappatura geo-marketing, indirizzo email, riferimenti diretti interni, etc.



## Azione

CRM significa acquisire e conservare i clienti! Il database mi offre le informazioni sui clienti. Ma *“come li approccio? Con che mezzi? Con che frequenza? Cosa li può interessare? E la mia forza vendita? Come la prenderà? D’altra parte voglio coprire meglio il territorio...”*

**Avendo le informazioni sui clienti e i mezzi di comunicazione diretta, posso decidere:**

- **cosa fare** (comunicazione specifica, promozione commerciale, reclutamento, invito a evento, etc)
- **verso chi** (clienti A-B-C, dealers, zone geografiche, attivi o prospect, visitati o non dalla rete, etc)
- **come farlo** (e-mail, DEM, Telemarketing, visita personale, invio postale, etc)
- **quando farlo** (stagione, periodo commerciale, altro...)
- **come coinvolgere la forza vendita**



Mercurio Misura è a disposizione per una dimostrazione concreta delle possibilità del sistema: offrire un vantaggio competitivo rilevante e del tutto nuovo sul mercato italiano.

**Per maggiori informazioni:**

**Tel.: +39.02.27797**

**[relazioniesterne@mercurio-misura.it](mailto:relazioniesterne@mercurio-misura.it)**