

L'IMPATTO DEL COVID-19 SULLE SCELTE DI MARKETING PER SUPPORTARE LE IMPRESE AD USCIRE DALLA CRISI

Individuare nicchie di clientela per lo sviluppo del business

Bologna, 11 novembre 2020 – Videoconferenza via Webex

AGENDA

MATTINO 9:30 – 13:00

CRIF MARKET OUTLOOK: L'OSSERVATORIO CRIF SUL MERCATO DEL CREDITO

- Overview del mercato: trend e dati sulla domanda di credito
- La rischiosità del credito: tassi di insolvenza e di default

CHECK-UP SETTORI: IL RISCHIO COME OPPORTUNITÀ

- Le prospettive pre e post Covid-19
- Individuare settori più profittevoli: dati, soft/big Data utili per intercettare un corretto profilo
- Impatto delle moratorie su settori specifici
- Il rischio di contagio tra settori e settori appartenenti alla stessa filiera

POMERIGGIO 14:00 – 16:30

IDENTIFICAZIONE DELLA MIGLIOR OFFERTA PER SETTORE

- Le esigenze specifiche di settore
- Investire su prodotti/Servizi di breve o medio lungo? Investire sull'export? (Dove e come investire: prodotti/servizi di breve e medio lungo termine, e servizi all'export)
- Intercettare il livello di indebitamento e il pricing medio per i settori più profittevoli
- Il cambiamento nei settori post Covid-19
- Evoluzione attuale dei servizi assicurativi per settore: offerte appealing
- I VAS (Value Added Services) di valore per i settori

FINANZA AGEVOLATA COME STRUMENTO PER GESTIRE LA LIQUIDITÀ POST COVID-19

- La finanza agevolata per fidelizzare il cliente e per allargare il proprio portafoglio clienti
- Come si colloca in un piano di intervento per mitigare la crisi accanto al credito ordinario
- Lo sviluppo di una campagna di marketing ad hoc
- Campagne "straordinarie" di marketing per una ripartenza win win del mercato delle imprese