

## 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 10:00 – 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
- Comportamento creditizio e sostenibilità

#### **CHECK-UP SETTORI: IL RISCHIO COME OPPORTUNITÀ**

- Evoluzioni di mercato: le prospettive pre e post Covid-19
  - Caratteristiche delle imprese
  - Caratteristiche dei prodotti
- Individuare i settori più profittevoli: Soft & Big Data per intercettare le aziende migliori
  - Focus sulle aziende target nell'ambito dell'efficiamento energetico
- Applicazione: utilizzo di dati strutturati, open data e advanced analytics per selezionare i migliori target per il green financing

**POMERIGGIO 14:15 – 16:15**

#### **IDENTIFICAZIONE DELLA MIGLIOR OFFERTA PER SETTORE**

- Le esigenze specifiche di settore
- 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

**"CRIF ACADEMY CERTIFICATE" - CONSEGNA DELL'ATTESTATO DI FORMAZIONE NOMINATIVO**  
ENTRATA ALL'INTERNO DELLA **CRIF ACADEMY COMMUNITY**: FIRMA DEL CRIF ACADEMY ALUMNI "BOOK"