

## Il made in Italy DIRETTAMENTE in Europa:

**Premessa :** Il **made in Italy** è ben percepito in Europa e nel mondo. Dalla Cina al Brasile , dalla Germania alla Spagna le classi sociali si identificano nell'acquisto di prodotti e servizi. Il made in Italy che riguarda l'enogastronomia, l'arte, il turismo, l'artigianato e la moda sappiamo è ben percepito e chi lo acquista oltre al prodotto compra anche uno status symbol.

**La situazione attuale :** Riteniamo che il sempre più basso potere d'acquisto delle famiglie italiane costringerà le aziende italiane che vendono prodotti di livello medio-alto a ricercare opportunità all'estero.

**Mirare la comunicazione :** Lists4Europe è specializzata nel direct marketing e nel supportare le vendite a distanza, quindi proponiamo comunicazioni via e-mail / posta dal produttore al consumatore cioè a colui che, selezionato opportunamente, identifica il target.

**Perché in Europa ?** Un aspetto importante da sottolineare è che il direct marketing in Europa consente di ottenere maggiori risultati e ciò è dovuto anche alla varietà e abbondanza di target disponibili : 3000 liste di indirizzi in UK, 2000 in D, 1500 in F. Tutto ciò assicura un rendimento e una potenzialità inimmaginabili.

**Perché con Lists4Europe ?** ( vedi [www.lists4europe.com](http://www.lists4europe.com) ) . La nostra rete si appoggia su locali professionisti di direct marketing per assicurare in ogni nazione il massimo del rendimento soprattutto nella difficile fase di reclutamento di nuova clientela. Perché vanificare lo start up in Europa solo per aver scelto un unico database di solito vecchio, inaffidabile benché economico ? La direzione di Lists4Europe è così composta : RSA direct – [www.rsadirect.com](http://www.rsadirect.com) ; Euroleads - [www.euroleads.fr](http://www.euroleads.fr) ; 2D-M - [www.d-2m.de](http://www.d-2m.de). Inoltre , oltre a Milano , un nostro ufficio è presente permanentemente in Spagna [www.list-broker.eu](http://www.list-broker.eu) . I nostri esperti offrono consulenza e soluzioni in tutti gli aspetti della vendita a distanza e della comunicazione a distanza. Tra i servizi aggiuntivi si possono creare delle pagine sul web di e-shopping nella lingua del destinatario del messaggio , si può aprire una linea telefonica per ricevere gli ordini, gestire gli indirizzi in un DB locale, la normalizzazione, la consulenza delle privacy locali.

Concludendo : Con un investimento moderato è possibile testare nuovi mercati, diversi target group e migliorare attraverso le analisi le successive azioni di reclutamento.

Per un contatto senza impegno contattare : marco merlo – tel 0236525870 – 3889323062 - [mlslist@mlslist.it](mailto:mlslist@mlslist.it)