

Come trovare nuovi clienti e valutare i propri fornitori: www.businessclubitalia.com

Cercare dei contatti commerciali per una richiesta di preventivo a volte è un'impresa, parimenti per le imprese il reperimento di nuovi clienti non è facile. Business Club Italia Web prende le due facce della stessa medaglia e gli dà una soluzione semplice e con poche controindicazioni. Nessun profilo da compilare, nessuna mail non gradita, il sistema non permette il mailing diretto tra gli iscritti, solo risposte alle richieste di preventivo e alle offerte di servizi. Semplice e funzionale: www.businessclubitalia.com

Nasce un nuovo portale di servizio alle imprese e ai privati, Business Club Italia Web (www.businessclubitalia.com). Un'idea semplice: un portale di scambio tra due esigenze speculari: le richieste di preventivo (per aziende e privati) e la ricerca di nuovi clienti (per aziende commercianti e professionisti). Dopo una registrazione che non prevede la compilazione di profili ma la semplice registrazione della email, il portale permette la richiesta di preventivi e la risposta alle richieste stesse. Il portale è caratterizzato da oltre 1300 categorie merceologiche e un database completo degli oltre 8000 comuni italiani.

La novità è il fatto che ogni fornitore di prodotti servizi ha visibilità di tutte le richieste di preventivo per la sua zona e categoria, a differenza di altri sistemi che prevedono per i fornitori la visibilità unicamente delle richieste a loro direttamente indirizzate. Il sistema permette a chi chiede un preventivo/contatto commerciale di poter vedere l'indirizzo email di tutti i fornitori che si candidano a soddisfare la sua richiesta, eliminando il problema del contatto con fornitori che non sono in grado di fornire il servizio richiesto. Un risparmio di tempo per chi cerca più preventivi e una garanzia di visibilità del mercato potenziale per le imprese alla ricerca di nuovi clienti.

Non avendo il portale una messaggistica interna si ha poi la certezza di non ricevere comunicazioni non richieste e la tutela completa della privacy delle trattative che si svolgono al di fuori del sistema direttamente tra i due interessati. Il portale permette poi a chi offre prodotti e servizi la ricerca di agenti/rappresentanti e ai rappresentanti la ricerca di prodotti/servizi rivendibili. Innovativo il sistema di filtraggio che limita la visibilità ai soli annunci di proprio interesse. Il lancio del servizio prevede la completa gratuità fino a fine anno. Dall'anno prossimo è previsto un canone annuo per poter rispondere alle richieste di contatto e alle richieste dei rivenditori. Resterà invece sempre gratuita la richiesta di preventivi/contatti commerciali e la richiesta di rivendita di servizi terzi.

Per maggiori informazioni:

Andrea Falzin +393475012682
andrea.falzin@internetvalore.it
Internet Valore s.r.l.
Piazza Castello 26 20121 Milano

Press Express

18/11/2011



PressExpress è il servizio online **semplice e innovativo** per inviare i tuoi comunicati stampa, con PressExpress puoi decidere a chi comunicare scegliendo in un database di 20.000 giornalisti e 4.000 testate e in più la possibilità di far visionare il tuo comunicato, attivare il recall e ricevere la rassegna stampa online.

www.pressexpress.it