

Lead Generation, il nuovo marketing di qualità

Data: Invalid Date | Autore: Arturo Ferraro Pelle



MILANO, 16 GIUGNO 2014 -In questi anni, nel mondo del web, si è diffuso il concetto di Lead Generation.

Con questo termine si fa riferimento ad un'azione di marketing volta a generare nuovi contatti commerciali.

L'aspetto principale della lead generation è la qualità di questi contatti, garantita da una selezione effettuata in fase iniziale.

La strategia utilizzata per generare nuovi contatti può variare in diverse direzioni, dal marketing tradizionale come il [telemarketing](#), alle strategie più innovative di Web Marketing.[MORE]

L'obiettivo della lead generation è quello di generare una lista di contatti realmente interessata all'argomento in questione, evitando investimenti errati e ottimizzando il budget a disposizione.

Arturo Ferraro Pelle