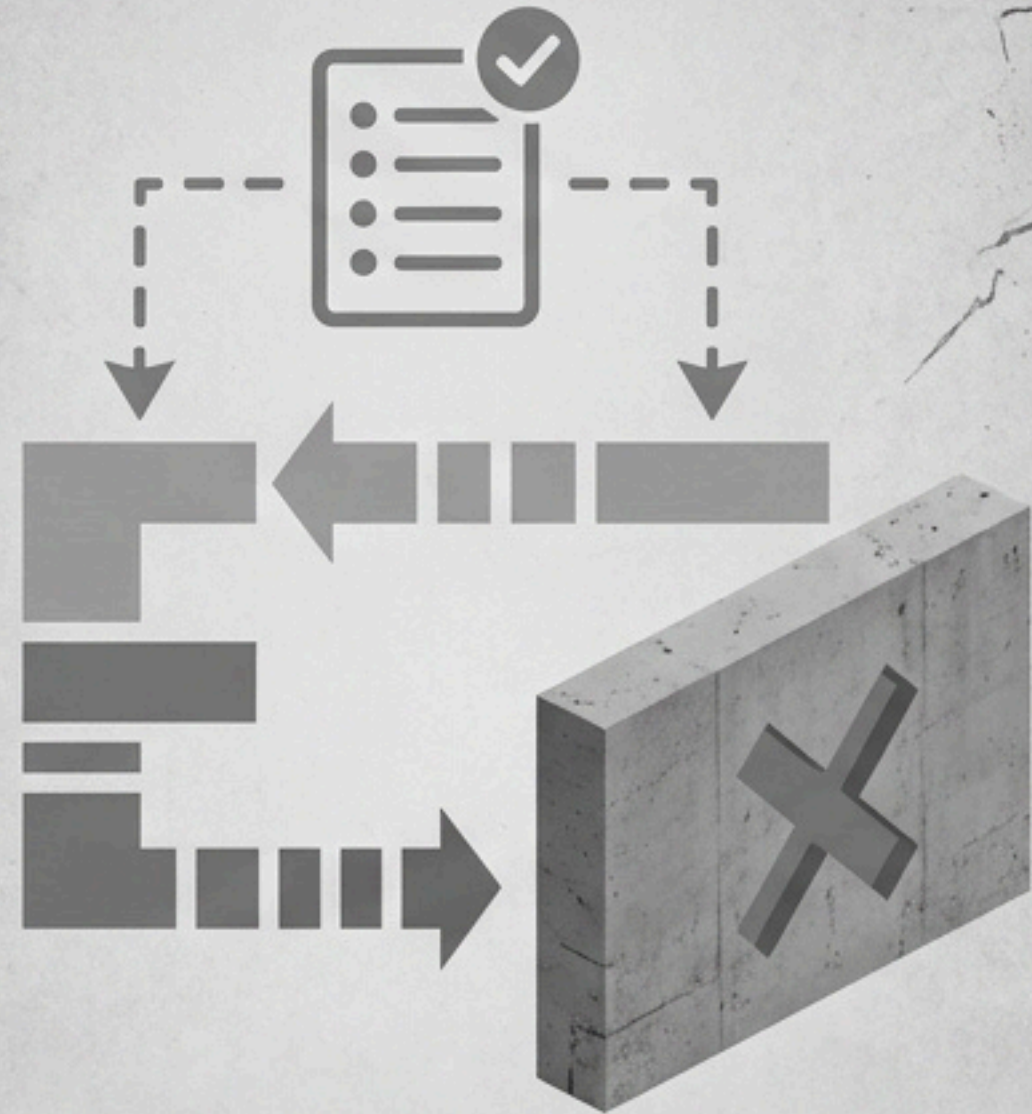


# Lead Generation come Ecosistema Integrato

Oltre le tattiche: il motore della crescita continua  
tra Marketing, Customer Care e Gestione del Credito.

# Il Cambio di Paradigma: Non un file Excel, ma una Relazione

## L'Equivoco Ricorrente



Tattica isolata. Campagne frammentate.  
Volumi ingestibili. Confusione tra liste acquistate o  
anagrafiche obsolete e reali opportunità commerciali.

## La Prospettiva Sagres

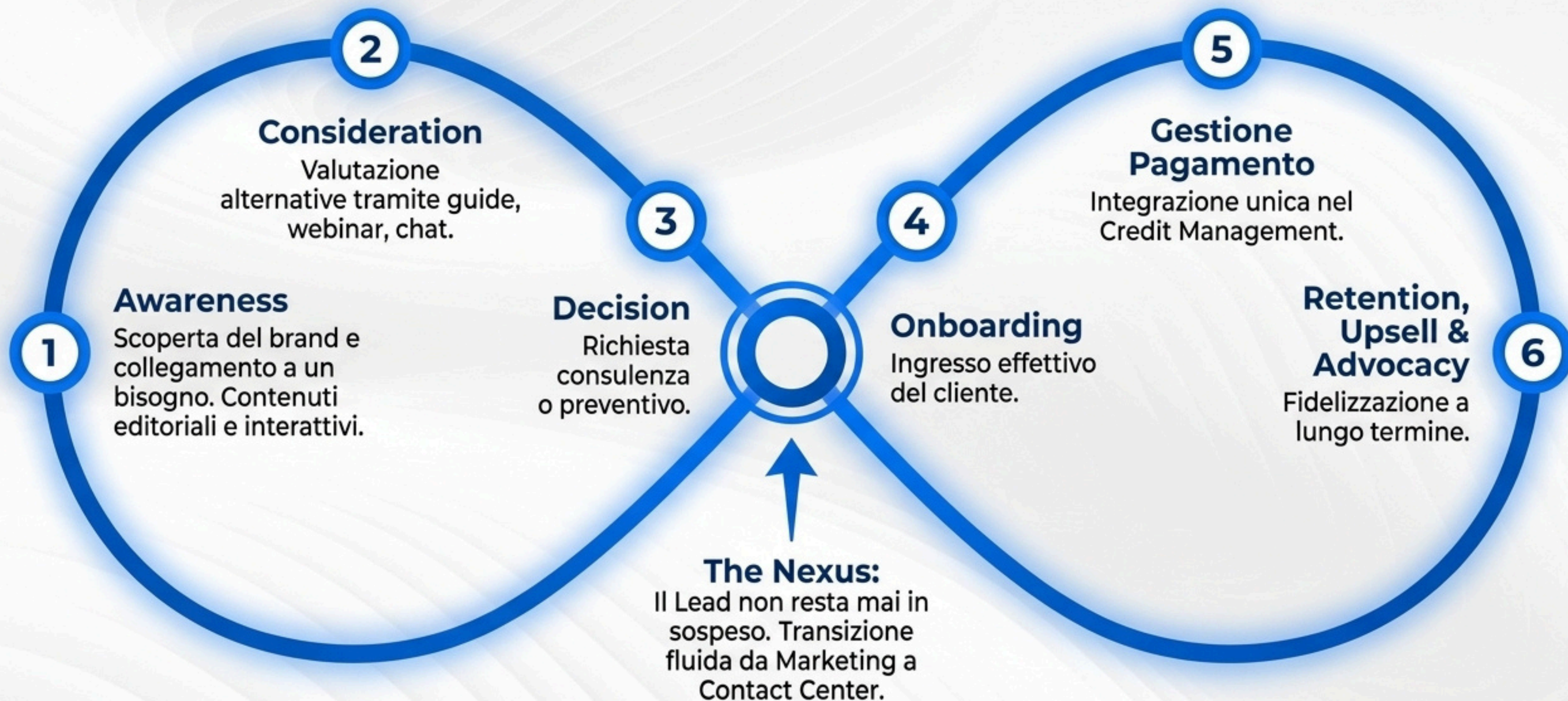


**Un flusso continuo di contatti qualificati.**  
La lead generation diventa una leva competitiva  
misurabile, capace di **convertire l'attenzione in  
ricavi, margini e relazioni durature.**

# L'Anatomia di un Lead Reale (Intenzione vs. Dato)



# Oltre l'Imbuto: Il Ciclo di Vita Continuo



# La Sinergia Inbound-Outbound e il Valore del Nurturing



# Logiche Diverse, Unico Metodo: Matrice B2B vs B2C

	<b>B2B</b>	<b>B2C</b>
Ciclo di Decisione	Lungo, multipli decisori, alto rischio percepito.	Rapido, focus sui volumi e sulla fidelizzazione.
Profilazione Richiesta	Alta densità informativa (ruolo, dimensione, settore, strumenti in uso).	Pochi passaggi, form snelli, chiarezza immediata.
Gestione Operativa	Approccio consulenziale, follow-up mirati.	Creatività d'impatto, contact center ad altissima reattività.
Settori Sagres (Programmi Verticali)	Utilities ed Energia, Servizi Finanziari, Telco e Mercati Regolamentati.	

# L'Architettura del BPO Sagres: I 4 Pilastri

Outsourcing strategico per efficienza, scalabilità e innovazione.

**Massimo Valore per il Cliente  
(Ecosistema Integrato)**

**1**

**Marketing &  
Lead Gen**

(SEO, adv, funnel  
AI-ready)

**2**

**Customer  
Care**

(Team formati,  
tecnologie  
ottimizzate)

**3**

**Customer  
Experience (CX)**

(Approccio H2H,  
sentiment analysis,  
NPS)

**4**

**Credit  
Management**

(Recupero in ottica  
etica e relazionale)

**Trust  
Badge**

Riconosciuta come realtà solida  
nelle analisi Plimsoll 2026.  
L'equilibrio perfetto tra  
aggressività commerciale  
e cura della reputazione.

# Lo Scenario 2026: Navigare la Complessità

## 1. Evoluzione Normativa

Focus su telemarketing, consenso e privacy (Decreto Bollette 2026).

**Impatto:** Transizione verso contatti inbound consensuali rispetto alle chiamate massive.

## 2. Intelligenza Artificiale Generativa

Non più semplici keyword. Costruire contenuti, pillar e FAQ strutturati.

**Impatto:** Approccio AI-ready per dialogare con gli assistenti virtuali e motori di risposta generativa.

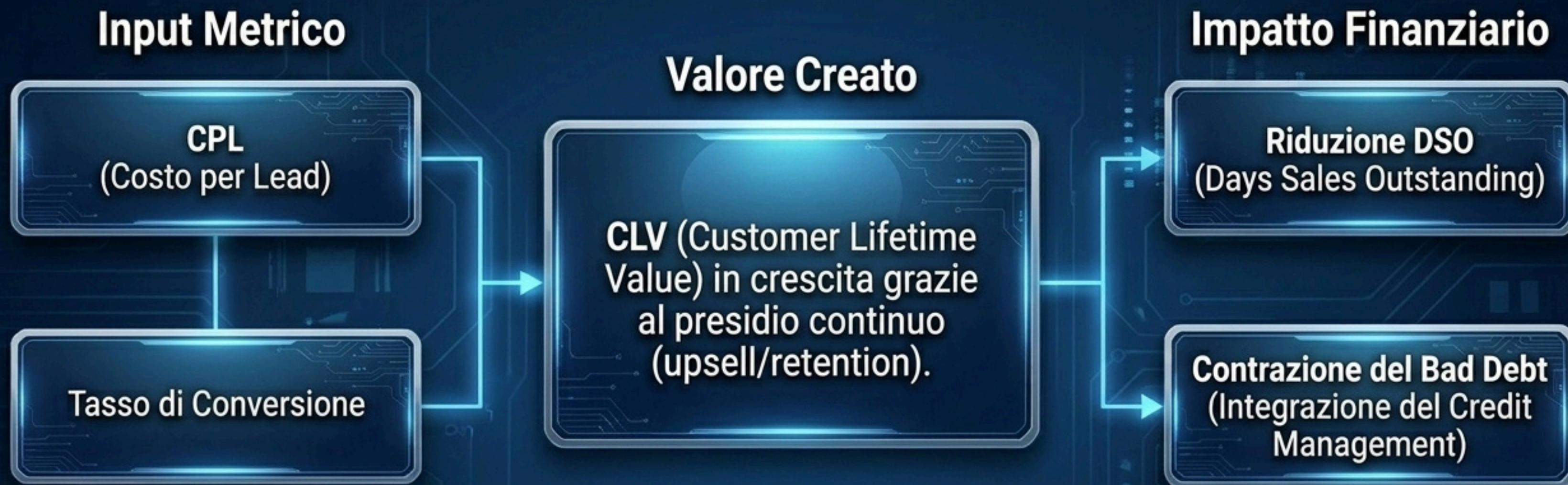
Futuro  
della Lead  
Generation

## 3. Nuove Aspettative dei Clienti

Rifiuto della ripetizione e dei moduli infiniti.

**Impatto:** Esperienze snelle, personalizzate e trasparenti garantite da un CRM fluido tra i reparti.

# La Dashboard del Valore: Dal Lead al Bilancio



Un ecosistema integrato trasforma la lead generation da voce di costo a leva diretta per ridurre i tempi di incasso e migliorare i punteggi di soddisfazione globale.

# Dalla Teoria all'Esecuzione: Il Metodo Sagres



**La lead generation non è un'attività tattica,  
ma il motore stabile di una crescita integrata.**