



# Stabilità ed affidabilità

## Acquisition Services:

- DRTV inbound campaigns
- Welcome calls
- Quality Assurance
- Social Media Integration
- Click 2 calls
- On-line Live Chat
- Face to Face Integrated Software

**In Metamarketing tutto il team di lavoro è coinvolto nell'ottenere ottime performance nell'acquisizione di donatori, utilizzando liste pianificate, premialità mirate e processi gestionali creativi, testati sul campo.**

**Sappiamo bene che nel mondo del no profit, dove gli introiti diminuiscono e i costi di acquisizione salgono, è importante poter contare su una struttura multicanale appositamente dedicata per l'acquisizione di nuovi donatori e il loro mantenimento.**

**Il nostro team dedicato all'acquisizione donatori può vantare una lunga esperienza nel supportare i nostri clienti nella costruzione ed accrescimento del proprio elenco donatori, avendo fondato la nostra esperienza, le nostre relazioni e la nostra conoscenza del mondo della raccolta fondi su processi che hanno lo scopo di ottenere donatori di lungo termine e di alta qualità.**

Le nostre tecniche di conversazione identificano il donatore di più alto livello ed i nostri team di lavoro collaborano per sviluppare processi integrati di acquisizione, mirati su specifiche tipologie di interlocutori.

Le stesse tecniche che in seguito vengono rivalutate e riadattate al mantenimento del donatore acquisito.

Il valore delle nuove modalità di acquisizione viene continuamente confrontato con quello tradizionale, in modo da verificare l'efficacia dell'investimento sul lungo periodo.

I nostri operatori sanno perfettamente che un donatore di alta qualità deve essere invitato a scoprire i progetti, entrare in contatto con la mission ed infine a legarsi saldamente con l'organizzazione.

Siamo in grado di ottimizzare i costi e l'efficienza di campagne di ampio respiro.

Offriamo periodi di test e soluzioni chiavi in mano, tutto tramite un singolo punto di contatto.

Lo sviluppo software per le diverse forme di contatto con i donatori è particolarmente evidente nel supporto che forniamo al face to face (in house), trasformandolo in attività misurabile ed integrata con le altre modalità di raccolta e gestione.

La premessa da cui siamo partiti è che la stabilizzazione di strumenti e procedure è utile, ma deve essere compatibile con la massima flessibilità.

In un settore di attività dove le variabili sono continue e gli strumenti usabili molto diversi, il vero valore aggiunto della nostra proposta sta nella capacità che possediamo di adattare la "spina dorsale" del sistema alle necessità che via via si pongono.

Utilizzando le tre leve coordinate (software, hardware e gestione del personale) come un ambiente integrato continuamente adattabile e su cui abbiamo pieno controllo, la gestione ongoing che mettiamo a disposizione ottimizza le risorse e diminuisce le rigidità.

*met@marketing*

**www.metamarketing.it - Tel: +39 0552340656**

Via Iacopo Nardi n° 71 - Firenze - cap 50132 - Fax: +39 0553909078