

## MSX Marketing News

Dicembre 2007



### Forum IL NUOVO CLUB Congress & Trade Show 2008

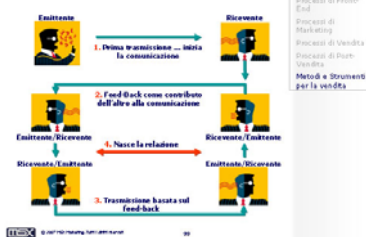
Nella 9° edizione del Forum IL NUOVO CLUB Congress & Trade Show 2008 che si terrà a Verona dal 22 al 24 febbraio p.v. Roberto terrà due sessioni: una sabato nel contesto del Congress tradizionale e una domenica nel percorso dedicato agli istruttori: il Sunday Instructor Program. Eccovi i riferimenti delle due conferenze e maggiori dettagli sulla seconda sessione preannunciata nelle news di novembre:

**Sabato 23/2/2008** – dalle 9,30 alle 10,45 – **“Conquistare nuovi clienti: come, dove, quando e perché...”**.

**Domenica 24/2/2008** – dalle 9,30 alle 10,45 – (Sala da definire) **“Da istruttore a imprenditore: nuove professionalità e nuove prospettive per chi lavora nel mondo del Fitness”**. Attraverso la testimonianza di istruttori ed ex-istruttori che hanno “inventato” nuove professioni legate al mondo del Fitness, Roberto coordinerà una sessione volta ad illustrare come l'imprenditorialità e la creatività possano permettere, a chi oggi si occupa del solo insegnamento, di creare nuove figure professionali soddisfacendo nicchie di mercato ancora inesplorate.

Per ulteriori informazioni (e iscrizioni) relative al Forum 2008: [www.ncforum.com](http://www.ncforum.com). Un consiglio: affrettatevi ad iscrivervi perché gli sconti proposti dagli organizzatori diminuiscono progressivamente tanto più ci avviciniamo all'evento!

### — La circolarità del processo comunicativo



Lo scenario di mercato:  
Processi di Front-End  
Processi di Marketing  
Processi di Vendita  
Processi di Post-Vendita  
Metodi e Strumenti per la vendita

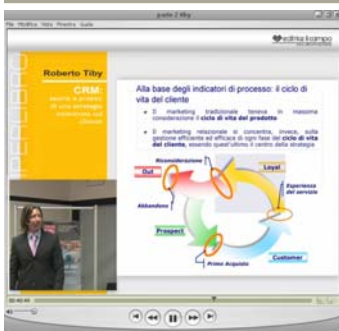
### Corso di Vendita di Primo Livello per consulenti di Fitness Club

Il mese scorso MSX Marketing ha proposto sul mercato il nuovo **Corso di Vendita di Primo livello**. Sono già state parecchie le adesioni. Contattateci per verificare la disponibilità di posti in occasione dei corsi già organizzati o per organizzare presso le vostre sedi un corso “ad hoc” per il vostro staff. Il costo indicativo è di **290 euro** a partecipante. Le prime date “esterne” (organizzate presso la sede di un club) sono a **Brindisi il 12 e il 13 gennaio**. Chi si volesse aggregare può contattarci direttamente.

Per motivi legati ai numerosissimi impegni (Forum, Master e corsi già organizzati in sede) che ci coinvolgeranno nei mesi di gennaio e febbraio la possibilità di organizzare corsi presso le Vostre sedi sono programmabili **a partire dal mese di marzo 2008**.

## MSX Marketing News

Dicembre 2007



### L'iperlibro "Customer Relationship Management - Come gestire in modo efficace le relazioni con i clienti"

E' "ai blocchi di partenza" il nuovo prodotto editoriale di Roberto Tiby in collaborazione con la Casa Editrice il Campo. L'iperlibro intitolato "Customer Relationship Management - Come gestire in modo efficace le relazioni con i clienti" è un DVD ricchissimo di contenuti audio-video (6 ore di videoregistrazione) e testi (più di 200 slide stampabili), proposti in un formato assolutamente innovativo. Un prodotto unico sul mercato! L'iperlibro sarà presentato ufficialmente in occasione del primo giorno del Forum 2008, **venerdì 22 febbraio p.v.**, in una breve conferenza dedicata. Chi fosse interessato a prenotare delle copie può contattare noi direttamente o la casa Editrice il Campo su [www.fitnesstrend.com](http://www.fitnesstrend.com).



### CSI MANAGER®: il primo e unico software per la valutazione della soddisfazione della vostra clientela

Il CSI, o Indice di Soddisfazione del Cliente, è un indicatore fondamentale per monitorare e gestire la qualità erogata da un'azienda. È uno dei pochi indici previsionali in grado di anticipare cosa capiterà nel prossimo futuro al vostro business; inoltre permette di definire le priorità di intervento e investimento più significative per ottimizzare l'impiego di denaro e tempo che sono, nella gestione aziendale, risorse scarse per definizione.

Il software **CSI Manager®** utilizza un metodo di calcolo della soddisfazione oggettivo, scientifico ed operativo, brevettato da MSX Marketing ed è uno strumento innovativo ed unico sul mercato. Il CD è comprensivo del manuale utente e dell'illustrazione del metodo di valutazione della soddisfazione implementato dal software.

**CSI Manager®** è acquistabile contattando direttamente MSX Marketing allo 0141 946582 o scrivendo a [info@msxmarketing.com](mailto:info@msxmarketing.com). Sono disponibili diverse formule d'acquisto a partire da **89 € al mese** e pacchetti comprensivi della consulenza a supporto del calcolo del CSI.



### SYNTHESIS CLUB: un case-study di successo!

Dal 3 dicembre è iniziata la campagna di lancio di **Synthesis Club** a Catania, un grande progetto in cui siamo coinvolti già da alcuni mesi. In sole due settimane lo staff di vendita ha raccolto più di 1000 contatti utili e a breve inizierà la prevendita effettiva che terminerà a fine di febbraio, il tutto supportato da un'importante campagna di comunicazione con cartellonistica, manifesti, volantini e telemarketing. Un grandissimo in bocca al lupo a **Massimo & Giusy**, titolari del Club!

Per maggiori informazioni e per seguire la comunicazione teaser appositamente creata, visitate [www.synthesisclub.com](http://www.synthesisclub.com)

È tutto per questo mese, ci aggiorniamo a gennaio.

Auguri di Buone Feste a tutti e a presto!