

GLI APERITIVI DI SINT: UN CICLO DI EVENTI DEDICATI AL MARKETING RELAZIONALE
Il primo appuntamento “Relazione fa rima con emozione” il prossimo 15 ottobre
presso Clubhouse Brera

17 luglio 2018 – Il marketing, come “motore” della relazione tra Azienda e Cliente, si sostanzia in scienza, arte o tutte e due? Sint, agenzia di marketing relazionale, tenta di scoprirlo insieme ai suoi ospiti nel ciclo di cinque appuntamenti serali a Milano, a partire dall’autunno.

Customer experience, loyalty 4.0, “love relationship” tra impresa e audience, alchimia vs data science, relazione digitale vs relazione analogica sono i temi principali trattati ne “Gli aperitivi di Sint”, per analizzare il tema complesso della RELAZIONE tra Azienda e Cliente.

Non i soliti convegni, ma incontri informali, per discutere insieme ai partecipanti dei temi più noti e abusati della loyalty, condividendo punti di vista non convenzionali e favorendo il “pensiero laterale”, grazie alla partecipazione di ospiti inediti, punti di riferimento del settore o fonte di ispirazione per approccio sistemico e inclusivo. Anche l’ambiente, i luoghi e le atmosfere hanno poi un loro significato: gli eventi SINT saranno tutti itineranti, in location d’effetto del panorama milanese, selezionate anche in base ai temi via via affrontati e al mood di base della serata.

Il primo aperitivo, in programma il 15 ottobre, avrà come ospite Ferdinando Buscema, Magic Experience Designer, consulente specializzato nella progettazione di “esperienze magiche” per la crescita individuale e organizzativa.

Ferdinando, partner di importanti aziende multinazionali, stimato prestigiatore accreditato al Magic Castle di Hollywood, contribuirà al dibattito stimolando l’immaginazione, la curiosità e l’interesse del pubblico, così come le Aziende sono chiamate a fare con i clienti.

“Relazione fa rima con emozione” sarà il tema affrontato durante il primo appuntamento del ciclo (15.10.2018, presso Clubhouse Brera, dalle 19.00 alle 21.00): in un’arena competitiva sovrasatura di segnali che si accavallano per assicurarsi l’attenzione dell’uditorio, il destinatario potrà anche dimenticare il contenuto del messaggio, ma difficilmente dimenticherà come lo abbiamo fatto sentire. L’incontro sarà pensato come un viaggio attraverso l’esperienzialità, che punta soprattutto sulla relazione personale, in un mondo fatto sempre più di contatti impersonali. L’arte di Ferdinando Buscema, poi, accompagnerà il pubblico nel mettere in gioco l’emotività attivando lo stupore.

COMUNICATO STAMPA

A seguire, nel corso dell'inverno e della primavera 2019, Gli aperitivi di Sint tratteranno di:

- **Come cambia il modo di approcciarsi delle aziende nei confronti dei clienti nell'epoca del 4.0**
- **La relazione con i clienti Ambassador: il Lifestyle Management**
- **I nuovo mantra del marketing? La personalizzazione. L'importanza di ascoltare e conoscere per soddisfare**
- **Quando la relazione coinvolge dipendenti e rete di vendita, i primi stakeholder dell'Azienda**

“La relazione è sempre al centro di tutto ciò che facciamo – in Sint ma, a ben vedere, anche nella nostra vita di tutti i giorni” commenta Bianca Mutti, Direttore Generale e Consigliere Sint Spa *“Siamo fortemente convinti che la chiave di successo dell’interazione fra l’azienda e il suo target sia il mettere le persone al centro di un sistema relazionante, attento e condiviso – una formula che, se ci pensiamo, non è lontana da quella di una sana e appagante relazione sentimentale. Abbiamo concepito i nostri appuntamenti come momento di scambio, formazione e arricchimento professionale, strumento di associazione del marchio SINT alla relazione di valore, che ci contraddistingue da oltre 30 anni”*.

Per ulteriori informazioni sul ciclo di eventi e per iscriversi contattare: gliaperitivi@sint.it

Chi è SINT - Sint è un’Agenzia di marketing che opera nel mercato della fidelizzazione e dell’incentive da oltre 30 anni. Sint aiuta Aziende, Consumatori e Collaboratori a dialogare, costruendo programmi fedeltà incentrati sulla relazione, sulle esperienze, sulla personalizzazione dell’interazione. Lo fa utilizzando un’App loyalty e armonizzando i diversi canali di contatto (online e offline) a disposizione del destinatario. Ciò che distingue le soluzioni di marketing relazionale proposte da Sint dalle semplici iniziative di promozione commerciale, è la capacità di analizzare e interpretare i feedback derivanti dal coinvolgimento, così da trasformare i dati in indicazioni utili per disegnare una strategia. SINT opera a livello nazionale con sedi a Torino e Milano. www.sint.it.

Per ulteriori informazioni:

ABC PR Consulting

Ufficio Stampa e PR SINT
Maria Vittoria Ambrosioni
Tel. 335 1738475
mv.ambrosioni@abc-prc.com
Chiara Bartoli
Tel. 345 4569748
c.bartoli@abc-prc.com

SINT Spa

Augusta Angelino
Responsabile Comunicazione e
Marketing
Tel. 011 8176513
Cell. 3358308354
augusta.angelino@sint.it