

# Privacy e Direct Marketing

Come progettare una comunicazione efficace e legalmente corretta

Roma, 23 Ottobre 2008



## Presentazione dell'Evento

L'utilizzo di massa del Direct Marketing induce molte aziende ad adottarlo senza conoscere nel dettaglio le reali leve su cui incidere per ottenere ottimi ritorni.

Uno dei punti cruciali legati al Marketing, attuato attraverso strumenti che colpiscano direttamente i destinatari delle promozioni, riguarda l'eccessiva ingerenza e invadenza delle comunicazioni.

Pertanto, niente risulta più importante di capire come sfruttare il Direct Marketing nel pieno rispetto dei nostri clienti, per evitare l'effetto opposto a quello sperato.

In merito, la legge si è espressa, anche recentemente, imponendo determinati vincoli e cavilli cui le aziende, e in primis i responsabili di area, devono rigidamente attenersi cercando la più "vantaggiosa interpretazione" della disciplina.

Knowità ha previsto un aperto confronto con avvocati e aziende che, sulla base di esperienza e professionalità, sapranno chiarire ogni dubbio relativo agli ultimi aggiornamenti normativi, consigliando ottime tattiche promozionali efficaci ed eccellenti.

A differenza degli altri corsi attualmente proposti sul mercato, questo costituisce anche un'opportunità per approfondire a livello estremamente operativo i più innovativi mezzi, forme e sfaccettature del Direct Marketing, attraverso il coinvolgimento di manager di grandi e piccole realtà italiane.

### BEST PRACTICE E LEADERS STRATEGIA, MARKETING E INNOVAZIONE

Fare Business con il Web 2.0

Milano, 2 Dicembre 2008

Con l'eccezionale presenza di **Venkat Ramaswamy**, Professor of Marketing, Università of Michigan.

Oltre 10 casi di successo sul tema del Web 2.0, Experience Co-Creation e Enterprise 2.0

Richiedi la brochure all'indirizzo [marketing@knowita.it](mailto:marketing@knowita.it) per lei uno sconto speciale del 30%

## Key Topic

Come misurare i ritorni delle campagne di Direct Marketing

Quando deve essere utilizzato il Direct Marketing

Come organizzare una campagna di Direct Marketing

Informativa per le carte di fidelizzazione

Differenza tra spam ed e-mail marketing

Precision e permission marketing

Come costruire e gestire un CRM

List management e tipologia di segmentazione

Come interpretare la disciplina sul Direct Marketing

Come conoscere i vincoli strutturali per superarli

Gli strumenti del Direct Marketing

Come garantire la sicurezza dei sistemi informativi alla luce del codice sulla Privacy

## A chi è rivolto

Responsabili/Direttori Marketing

Responsabili/Direttori Comunicazione

Media Planner

Copierwriter

Responsabili/Direttori IT

Responsabili Legali

## Obiettivi

Confrontarsi con voci autorevoli e professionali sulla disciplina della privacy

Approfondire le conoscenze e le competenze sui più innovativi strumenti di Direct Marketing

Capire come utilizzare il Direct Marketing in modo strategico ed efficace

## Best Practice

POSTE ITALIANE

AIRONE

PIAGGIO

## Speakers

### Massimo Curcio

Responsabile Direct  
Marketing, Poste Italiane

### Andrea Lisi

Cattedra di Informatica Giuridica  
Facoltà di Giurisprudenza  
Università del Salento

### Diego Fulco

Avvocato, Studio Imperiali

### Nicola Poggio

Responsabile Marketing, Piaggio

### Michele Iaselli

Presidente Associazione Nazionale  
per la Difesa della Privacy

### Toscano Ilaria

Responsabile Internet, Airone

## Programma

9:00 Registrazione dei Partecipanti

9:30 Apertura a cura del Chairman

*Andrea Lisi, Cattedra di Informatica Giuridica, Facoltà di Giurisprudenza, Università del Salento*

9:45 Il Direct Marketing come strumento strategico per impostare un efficace rapporto con il cliente

- Quando deve essere utilizzato il Direct Marketing
- Come organizzare una campagna di Direct Marketing
- Come misurare i ritorni delle campagne di Direct Marketing
- Come accrescere la Customer Satisfaction e la Customer Loyalty
- Risultati ottenibili: Lead Generation, Loyalty building, store traffic, direct sales...

*Massimo Curcio, Responsabile Direct Marketing, Poste Italiane*

10:30 Come impostare una strategia di Direct Marketing nel rispetto delle più recenti innovazioni normative (Codice del Consumo, Codice in materia di dati personali, Decreto Legislativo sul commercio elettronico...)

- Modalità di acquisizione e documentazione del consenso
- Informativa a tutela del consumatore
- Le regole specifiche per la posta elettronica
- Differenza tra spam ed e-mail marketing
- Le carte di fidelizzazione

*Diego Fulco, Avvocato, Studio Imperiali*

11:15 Coffee Break

11:30 Gestione del CRM e principi di segmentazione della clientela

- List management e tipologia di segmentazione
- Come misurare il Life Time Value
- Come aumentare Share of wallet

*Nicola Poggio, Responsabile Marketing, Piaggio*

12:15 Il trattamento e il reperimento dei dati: come agire per non incorrere in sanzioni del Garante?

- Il censimento dei dati per finalità promozionali
- Il diritto alla protezione dei dati personali
- Tipologie di dati
- La nuova disciplina del trattamento dei dati nelle comunicazioni elettroniche
- La raccolta di indirizzi internet
- Il Direct Marketing B2B e B2C
- L'uso di elenchi pubblici di indirizzi

*Andrea Lisi, Cattedra di Informatica Giuridica, Facoltà di Giurisprudenza, Università del Salento*

13:00 Lunch

14:30 Tecniche, Strumenti e Sistemi innovativi di Direct Marketing: come essere compliant alla normativa italiana.

*Ilaria Toscano, Responsabile Internet, Airone*

15:15 Come garantire la sicurezza dei sistemi informativi alla luce del codice sulla Privacy

- Cos'è la sicurezza nell'informatica
- Come può essere garantita la sicurezza
- Le misure idonee di sicurezza
- Le misure minime di sicurezza
- Il documento programmatico sulla sicurezza
- Gli interventi dell'Autorità Garante

*Michele Iaselli, Presidente Associazione Nazionale per la Difesa della Privacy*

16:00 Chiusura dei Lavori

**OFFERTA € 560,00 + IVA**

ANZICHÈ QUOTA INTERA € 800,00 + IVA 3 INGRESSI 1.600,00 + IVA

SI PREGA DI INVIARE IL MODULO DI ISCRIZIONE COMPILATO IN OGNI SUA PARTE AL N° DI FAX +39 0575.401178

Data evento	Sconto soci	Quota standardi	3 INGRESSI
23 ottobre 2008	<input type="checkbox"/> € 560,00 + IVA	<input type="checkbox"/> € 800,00 + IVA	<input type="checkbox"/> € 1.600,00 + IVA

Il costo indicato comprende: materiale didattico, coffee break e lunch

Per informazioni contattare il numero +39 0575.352475 o visitare [www.knowita.it](http://www.knowita.it) - [info@knowita.it](mailto:info@knowita.it)

## DATI PERSONALI

NOME \_\_\_\_\_ COGNOME \_\_\_\_\_  
 AZIENDA \_\_\_\_\_ FUNZIONE \_\_\_\_\_  
 INDIRIZZO \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ CITTÀ \_\_\_\_\_ PR \_\_\_\_\_  
 TELEFONO \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_ E-MAIL \_\_\_\_\_

## DATI PER LA FATTURAZIONE

RAGIONE SOCIALE \_\_\_\_\_ SETTORE \_\_\_\_\_  
 INDIRIZZO \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ CITTÀ \_\_\_\_\_ PR \_\_\_\_\_  
 PARTITA IVA \_\_\_\_\_ CODICE FISCALE \_\_\_\_\_  
 REFERENTE CONTABILITÀ \_\_\_\_\_ TEL \_\_\_\_\_ E-MAIL \_\_\_\_\_

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

- Carta di credito \_\_\_\_\_ Validità (mm/aa/) \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
 Titolare della carta di credito \_\_\_\_\_  Visa  Mastercard
- Bonifico bancario intestato a KNOWITÀ SRL, indicando nella causale nominativi del partecipante ed azienda UNICREDIT BANCA - Agenzia 1 - Via G. Monaco, 47 - 52100 Arezzo - C/C 40865313 - ABI 02008 - CAB 14103 CIN P - IBAN IT 40 P 02008 14103 000040865313

**Iscrizione:** l'iscrizione si intende perfezionata al momento in cui si riceve il presente modulo firmato e timbrato dalla società partecipante; tuttavia la partecipazione dell'iscritto è vincolata al pagamento della quota che dovrà avvenire in ogni caso entro e on oltre il giorno precedente a quello dell'evento. La segreteria organizzativa comunicherà la conferma e le note logistiche relative all'iniziativa all'indirizzo e-mail indicato sopra. **Modalità di disdetta:** la rinuncia è possibile fino a 30 giorni prima dell'evento inviando debita comunicazione. Verrà addebitato il 20% della quota versata per le spese organizzative. Trascorso tale termine, non potendo accettare alcuna disdetta sarà dovuta l'intera quota. Tuttavia, in caso di impossibilità a partecipare, saremo lieti di accettare un suo collegain sostituzione, purché il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento. Knowità si riserva il diritto di cambiare la data, il luogo, i relatori e il contenuto del programma, qualora si verificassero circostanze imprevedibili o comunque indipendenti dalla propria volontà. **Tutela della privacy:** ai sensi del D.lgs 30.06.03 n.196 i dati raccolti verranno trattati con procedure prevalentemente informatizzate e per finalità connesse al rapporto in essere agli obblighi previsti dalle leggi vigenti. Presso il titolare del trattamento dei dati l'interessato potrà esercitare i diritti di cui l'art. 7 del D. lgs. 30.06.03 n.196 (cancellazione, correzione, opposizione al trattamento, ecc.). I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di Knowità nell'ambito delle sue attività per finalità promo-pubblicitaria.

Data \_\_\_\_\_

Timbro e Firma \_\_\_\_\_



Italia P:IVA 01913680516

KNOWITÀ SRL - Via Martiri di Civitella, 11 - 52100 Arezzo

Tel. +39 0575.352475 - Fax +39 0575.401178 - [info@knowita.it](mailto:info@knowita.it) - [www.knowita.it](http://www.knowita.it)