



Altre edizioni regionali



- [Regione](#)
- [Cronaca](#)
- [Provincia](#)
- [Sport](#)
- [Cultura e Spettacoli](#)

venerdì 27 novembre 2009 

In evidenza

[Affitti meno cari in Maremma.](#)

Prezzi in calo tra l'1,2 e il 3,3% ma restano alti.

Rubrica

[Le Rubriche del Corriere](#)

Approfondimenti tematici della redazione del Corriere.

Inseri, Supplementi e Allegati



Crescono le imprese in provincia.

Piccolo balzo in avanti dello 0,47 per cento. Vicina quota 30mila.

GROSSETO 26.11.2009










[indietro](#)

Il numero di imprese registrate nella provincia di Grosseto nel terzo trimestre del 2009 è cresciuto, rispetto ai tre mesi precedenti, dello 0,47 per cento (superiore alla media regionale) raggiungendo quota 29.776 unità. Un dato che rappresenta il 7,2 per cento del totale delle imprese presenti in Toscana. Si tratta di realtà capitanate prevalentemente da uomini (69,7 per cento) con un'età, nel 48,3 per cento dei casi, compresa tra 30 e 50 anni. Questa la fotografia del tessuto imprenditoriale di Grosseto scattata da Nomesia, società che fornisce servizi di Lead generation alle Pmi, su dati Infocamere. Se infatti la crisi internazionale ha da un lato ridimensionato le aspettative di crescita di molte imprese, dall'altro ha messo in luce le eccellenze di alcuni settori. Nel caso delle Pmi questa propensione al miglioramento si è tradotta in lungimiranti investimenti per promuovere l'innovazione non solo dal punto di vista della produzione ma anche orientata allo sviluppo di strategie di marketing che tengono conto delle potenzialità dei nuovi canali tecnologici, come il web. Sempre secondo Nomesia, che ha preso in esame 100 casi aziendali, disporre di strumenti in grado di generare contatti profilati rappresenta un vero valore per l'impresa: i contatti generati con questa metodologia si sono trasformati in clienti in media nel 35 per cento dei casi facendo crescere il fatturato del 9,5 per cento. "Internet rappresenta una leva strategica per le Pmi del territorio, perché costituisce di fatto un canale facilmente accessibile per far incontrare domanda e offerta pur disponendo di risorse limitate - ha commentato Marco Fontebasso, Ceo Nomesia -. Tuttavia sfruttare al meglio questo mezzo comporta delle difficoltà perché la rete ha capacità di filtro naturalmente bassa e non basta essere presenti online ma bisogna rendersi raggiungibili dai potenziali clienti. La nostra ricerca ha dimostrato infatti che solo le Pmi che

riescono a raggiungere contatti commerciali profilati riescono a trasformare il contatto avvenuto in rete in un cliente effettivo”. Nomesia ha ideato uno strumento in grado di fare incrociare in modo semplice domanda ed offerta in rete aiutando le Pmi a guadagnare nuovi clienti in modo veloce e a basso costo

- » [Home page](#)
- » [Redazione](#)
- » [Pubblicità](#)
- » [Contatti](#)

Oggi in prima

-  [CORRIERE DELL'UMBRIA](#)
-  [CORRIERE DELL'UMBRIA Foligno/Spoleto](#)
-  [CORRIERE DELL'UMBRIA Terni](#)
-  [CORRIERE DI AREZZO](#)
-  [CORRIERE DI MAREMMA](#)
-  [CORRIERE DI SIENA](#)
-  [CORRIERE DI RIETI](#)
-  [CORRIERE DI VITERBO](#)
-  [Archivio Prime](#)

Servizi

-  [Cinema](#)
-  [Oroscopo](#)
-  [Farmacie](#)
-  [Trasporti](#)

Cerca nel Corriere

- [Privacy](#)

- [Note legali](#)
- [Credits](#)
- [Home page](#)
- [Contatti](#)

Copyright 2008 © EdiCor Srl | P.IVA 02887120547