

Il fatto - Si tratta dell'iniziativa itinerante che "avvicina" la raccolta differenziata ai cittadini con gazebo e informazioni

Salerno Pulita, centro di raccolta mobile

Diverse le tappe per la città capoluogo



Il centro di raccolta mobile

Ritornano dal 7 settembre, ogni sabato, gli appuntamenti promossi da Salerno Pulita con il Centro di Raccolta Mobile. Si tratta dell'iniziativa itinerante che "avvicina" la raccolta differenziata ai cittadini perché consente loro di conferire, invece di recarsi ai Centri di raccolta comunale "Fratte" e "Arechi", piccoli elettrodomestici, pentole, olio vegetale esausto, pile, farmaci, indumenti e scarpe, per un giorno, il sabato dalle 9 alle 12,30, secondo un calendario di 12 tappe, per il 2024, ogni settimana in un quartiere di-

verso della città. Al Crm, inoltre, gli utenti muniti di card di Salerno Pulita o di tessera sanitaria dell'instatario/a dell'utenza domestica Tari, possono anche ricevere i sacchetti di carta per la raccolta di carta e cartoncino e le buste di plastica per i conferimenti del non differenziabile e del multimateriale (plastica, alluminio, acciaio e cartone da bevande). Presso il Centro di Raccolta Mobile è anche possibile rilasciare la tessera a chi ancora non l'ha ricevuta. Il kit di buste per la carta ha durata di sei mesi, quello per non differenziabile e

“
Il sabato mattina dalle 9 alle 12.30: 12 tappe in diverse zone del capoluogo
”

multimateriale di tre mesi. Presso il centro di raccolta mobile, è, inoltre, anche possibile prenotare il ritiro di

“
Sono stati raccolti ben 67 bidoni carrellati da 240 litri di piccoli apparecchi elettrici
”

ingombrati a domicilio. “ Proseguiamo su un percorso che è molto apprezzato dai cittadini salernitani - ha dichiarato Vincenzo Bennet, amministratore unico di Salerno Pulita - senza trascurare che le tappe del Crm rappresentano anche un prezioso strumento di informazione su come effettuare correttamente la raccolta differenziata e sulle varie iniziative in cantiere per i prossimi mesi, grazie al contatto diretto con l'utenza”. Quest'anno verrà anche rilanciata la sinergia con Promoshop, l'iniziativa che consente di attribuire dei punteggi in base al numero dei conferimenti e premialità per accedere a sconti. Dodici le tappe - sempre il sabato mattina, dalle ore 9 alle 12.30 - previste nel 2024. Si comincia sabato prossimo, 7 settembre, in piazza Caduti di Brescia a Pastena e si concluderà il 30 novembre a Mariconda. Nelle precedenti edizioni dell'iniziativa sono stati serviti ben 3.693 utenti. Consegnate 152.587 buste per la raccolta differenziata, di cui 49.155 per il multimateriale (in cui conferire plastica, acciaio, alluminio e cartone da bevanda), 44.218 per il non differenziabile e 59.214 sacchetti di carta per la raccolta

di carta e cartoncino. Molto significativi anche i dati relativi ai materiali raccolti. Sono stati raccolti ben 67 bidoni carrellati da 240 litri di piccoli apparecchi elettrici ed elettronici; 54 bidoni di tessuti e 13 di pentole. Come è noto era possibile conferire anche olio esausto (raccolti 11 quintali); farmaci scaduti (8 contenitori di quelli in dotazione alle farmacie), pile esauste (8 contenitori specifici). Ben 237 utenti, poi, hanno approfittato della presenza del Centro di raccolta mobile nel proprio quartiere per disfarsi anche di piccoli ingombranti. Il calendario: 07 sett. Pastena, Piazza Caduti di Brescia; 14 sett. Carmine, Piazza San Francesco; 28 sett. Torrone, Piazza Gian Camillo Gloriosi; 05 ott. Centro, Piazza Portanova; 12 ott. Giovi, Via San Nicola (ufficio postale); 19 ott. Mercatello, Piazza Monsignor Grasso; 26 ott. Casa Manzo, Via Casa Manzo; 02 nov. Quartiere Europa, Via Limongelli /angolo via Angrisani; 09 nov. Lungorino, Via Vinciprova; 16 nov. Pastena, Lungomare Colombo/parcheggio accanto Polo Nautico; 23 nov. Fratte, Piazza Matteo Galdi; 30 nov. Mariconda, Rotatoria incrocio via Mauri/via Tagliaferri.

Il fatto - Nel team di esperti anche la salernitana Ilaria Cuomo: a lei affidato il ruolo di Chief Communication Officer

Sailes Yes: la piattaforma che utilizza l'AI e rivoluziona il mondo del settore vendita

Si chiama Sailes Yes e, grazie all'intelligenza artificiale, aiuta il settore sales a trovare lead di vendita di qualità tramite LinkedIn. Un vero e proprio SaaS per il B2B che presenta diversi pacchetti con varie funzionalità per lavorare nel modo più pratico e veloce con il mondo delle aziende. Così la neo startup entra prorompente nel mercato italiano ed europeo presentando ufficialmente il proprio mockup con la promessa di rivoluzionare il mondo del settore vendita. Nata già con l'AI all'interno del proprio DNA, Sailes Yes ha l'ambizione di riscrivere le regole del gioco del settore

vendite portando al mercato un modello di business innovativo capace di guidare il cambiamento. Il programma nasce dall'esigenza di abbattere i tempi di ricerca di potenziali clienti assicurando di ottenere un ROI senza precedenti dimezzando l'effort grazie all'ausilio dell'AI che si palesa come un'importante occasione di rivedere i classici metodi di vendita e conferisce un vantaggio competitivo nella sfida contro i metodi tradizionali. Le piattaforme presenti oggi sul mercato, infatti, non prevedono una prima fase di prospecting, su cui si posiziona invece Sailes Yes che, diversamente, sup-

porta il sales a effettuare azioni di prospecting di qualità tramite una profilazione iniziale ben accurata. Il ruolo dell'AI è quello di aiutare nell'identificazione del target, della buyer personas e del tone of voice richiesto, generando così delle keywords su LinkedIn che permettono di fare un matchmaking diretto con i contatti realmente interessati e aderenti al business. In questo modo è possibile supportare il reparto commerciale nella generazione di un primo messaggio c.d "a freddo" estremamente personale e decisamente più ingaggiante. «Molto spesso vengono fornite liste di con-

tatti molto generiche che vengono contattate a tappeto senza una strategia alla base. Il tutto, infatti, si basa esclusivamente sulla quantità e non sulla qualità, fondandosi dunque solo sulla legge dei grandi numeri. Ciò non aiuta i sales a identificare il reale target a cui interfacciarsi -». Spiega la Founder e la CEO Eleonora Senini - L'AI sta decisamente trasformando e rivoluzionando il mondo del lavoro del settore commerciale. Il connubio tra intelligenza artificiale e intelligenza umana, se ben equilibrato, porta a risultati graficanti e innovativi e con Sailes Yes lo dimo-

striamo. In un mondo che va veloce e che richiede sempre più sforzi e sacrifici, la nostra piattaforma di automazione è di aiuto in fase di ottimizzazione dei tempi e garantisce ottimi risultati per l'accrescimento del proprio business eliminando, di fatto, i lunghi e complicati step iniziali della vendita». Sailes Yes vanta già un team di esperti che saranno d'ausilio a tutti i fruitori della piattaforma e della sua crescita: Elisa Laezza, Chief Marketing Officer; Ilaria Cuomo, Chief Communication Officer; Riadi Piacentini, Chief Legal Officer; Matteo Mainenti, Chief Technology Officer.