



**E' IL MOMENTO
GIUSTO PER
PREPARARE LA
RIPRESA**

**RETE VENDITA • CLIENTI
OFFERTA • PRESENTAZIONE
MARKETING • VENDITE**



OBIETTIVO:

MIGLIORARE VENDITE E SODDISFAZIONE

PREDISPORRE L'OFFERTA DI CUI OGNI GRUPPO DI CLIENTI HA BISOGNO E AUMENTARE LA FIDELIZZAZIONE



NON PIU'
LA STESSA
OFFERTA
PER TUTTI I
CLIENTI

INDIVIDUARE I
DIVERSI OBIETTIVI
DEI GRUPPI DI
CLIENTELA ED
OFFRIRE
SOLUZIONI
FUNZIONALI
PER OGNUNO DI
LORO

DEFINIRE L'OFFERTA CHE RISOLVE PROBLEMI AI CLIENTI SIGNIFICA VENDERE DI PIU'

Ogni gruppo di clienti acquista i prodotti che servono per risolvere uno o più problemi che il cliente sa di avere. Questi vengono scelti in base agli obiettivi che il cliente vuole raggiungere, di lavoro e personali.

Riuscire a conoscere i problemi, gli obiettivi e le modalità con le quali il cliente decide qual è l'offerta migliore per lui, conduce alla costruzione del miglior set di vendita.

- Lei sa bene quali sono le caratteristiche dei suoi clienti, ma spesso la categoria di clienti che lei conosce si suddivide in più categorie, ognuna con esigenze diverse sull'utilizzo del suo prodotto.
- Per una scelta di praticità, i clienti sono visti come se fossero tutti uguali e l'offerta dei prodotti della sua azienda è la stessa per tutti. In questo modo si soddisfa solo una parte della clientela e gran parte degli sforzi di vendita sono vanificati dal fatto che per diversi target l'offerta non risulta essere «completa» per quello che a loro serve.
- Gli elementi di un'offerta sono tanti: prezzo, qualità, tipologia di prodotto, servizio, assistenza, formazione, progettazione, affiancamento, post vendita, ... Per ogni cliente può avere maggiore priorità uno solo di questi elementi e gli altri meno, disinnescando l'attrattività dell'offerta e la sua vendibilità

COSA PROPONIAMO: UN'ANALISI DEI CLIENTI CANVAS SPRINT CHE ABBIAMO UNITO A STRUMENTI DI STRATEGIA IN UN UNICO PROCESSO

1. Utilizziamo le nostre competenze di management e di marketing, le uniamo alle vostre conoscenze su clienti, prodotti e mercato, insieme con il nostro metodo canvas individuiamo le necessità dei target già **clienti e potenziali**
 2. Con le informazioni che derivano dai clienti definiamo la composizione dell'**offerta**, diversa per ogni target, che soddisferà gli obiettivi di ogni cliente
 3. Strutturiamo un **programma operativo** per sviluppare clienti nuovi e svegliare i dormienti con strategie innovative per l'area commerciale
 4. Attiviamo attività online web e offline per raggiungere i target individuati e **sviluppare le vendite**
- Formiamo l'area commerciale e la rete vendita per individuare i clienti secondo questo metodo e presentare le offerte con modalità diversa a seconda del target di riferimento
 - I commerciali avranno a disposizione strumenti di valutazione rapida per stabilire priorità e offerte per lo sviluppo delle vendite e dare soddisfazione ai clienti
 - Il metodo di lavoro resterà come patrimonio aziendale per lo sviluppo ed innovazione dell'area commerciale
 - Il processo che utilizziamo è rapido, preciso ed efficace per ridisegnare il proprio business e riallinearlo al mercato

È IL MOMENTO DI ORGANIZZARE LA RIPRESA ED AGGIORNARE LE COMPETENZE

- Il percorso completo si sviluppa mediamente in un periodo di circa due mesi
- Coinvolge l'area commerciale interna ed esterna
- Noi utilizziamo le nostre competenze di management e marketing, voi le vostre conoscenze del settore e dei prodotti

■ PER RICHIEDERE UN CONTATTO



← CLICCA QUI