

**Il problema:** Nell'attuale scenario economico altamente competitivo, pochi potenziali **clienti del B2B** investono denaro nell'acquisto di nuovi prodotti e servizi. Per identificare il numero ristretto di veri Leads (opportunità di vendita) *disponibili*, tante imprese ripongono molta speranza nel direct mailing, nei trade show, nella pubblicità su riviste, in seminari o manifestazioni. Sfortunatamente le probabilità, che questi strumenti tradizionali di marketing non siano produttivi o coronati da successo, sono elevate.

Un'impresa non può nemmeno contare di vendere grazie alle consultazioni web, poiché gran parte di esse non rappresenta un *vero* "acquirente". Come può quindi la Vostra azienda identificare il ristretto numero di veri e propri potenziali clienti, attualmente sul mercato, pronti ad acquistare, permettendoVi di raggiungere finalmente il Vostro obiettivo e incrementare le Vostre vendite?

**Definizione di "Lead" (opportunità di vendita):** Un Lead (opportunità di vendita) è costituito da un potenziale cliente selezionato, che è pronto per essere contattato dalla Vostra forza di vendita. Trovare i potenziali clienti che più probabilmente diventeranno Vostri acquirenti (potenziali clienti pre-selezionati o opportunità di vendita) è di grande importanza, perché solo i più propensi verranno *segnalati* alla forza di vendita per concludere l'affare.

I potenziali clienti nel Vostro database aziendale sono classificati in contatti "meno importanti", cioè che non compreranno mai i Vostri prodotti e in quelli "più importanti", che sono pronti ad acquistare già oggi. Definire precisamente la differenza tra contatti più o meno importanti, ottimizza la produttività della Vostra forza di vendita. I Leads possiedono un più alto tasso di conversione rispetto ad una lista di nomi, redatta attraverso un indirizzario commerciale o vecchi database. Con un flusso costante di Leads, i rappresentanti di vendita investiranno meno tempo nel contattare i clienti meno importanti, concentrandosi invece su quelli più importanti.

**La soluzione: la 3D2B** – Per generare i migliori Leads nel business, la **3D2B** va ben oltre il telemarketing. La nostra eccezionale metodologia consiste nell'utilizzare professionisti altamente qualificati ed esperti (*Business Development Representative*) in lead generation, che forniscono una produzione mirata di Leads, effettuata via telefono per conto dei nostri clienti.

I nostri *Business Development Representative* vantano una laurea e una vasta esperienza lavorativa. Dopo essere stati da Voi stessi istruiti sui Vostri prodotti, i nostri professionisti qualificati contatteranno i Vostri potenziali clienti in base al numero, alla zona e ad altri criteri richiesti. Una volta svolto il "lavoro di ricerca" necessario per determinare colui che è il *vero e proprio* responsabile delle decisioni per il Vostro prodotto o soluzione, i nostri BDR conversano ampiamente e in modo spontaneo con questa persona dell'impresa-cliente. Dopo un'intervista consultativa della durata di 10-30 minuti, tutte le informazioni ottenute durante la telefonata vengono documentate nella nostra applicazione web. Appena il Lead viene identificato, viene indirizzato immediatamente alla Vostra forza di vendita o al Channel Partner sul web. I BDR possono inoltre aiutare nell'organizzare gli appuntamenti con il potenziale acquirente. I nostri esperti forniscono ampie informazioni, risposte chiave alle Vostre domande di vendita ed appunti riguardanti ogni Lead attraverso la nostra applicazione web.

## 24 motivi per scegliere la 3D2B piuttosto di un'impresa di telemarketing:

|   | 3D2B          | Impresa di telemarketing |
|---|---------------|--------------------------|
| I BDR ( <i>Business Development Representative</i> ) si occupano del Vostro coordinamento   | sì            | no                       |
| Quanti anni di <i>Business Know-How</i> con clienti multinazionali esiste nel Management della 3D2B?  | Oltre 20 anni | no                       |
| L'impresa si é specializzata a livello aziendale in marketing del B2B?  | sì            | no                       |
| Da quanto tempo in media lavorano nell'azienda i nostri BDR?  | 1.5 anni      | settimane/mesi           |
| Esperienza media del personale nel settore della lead generation?   | oltre 4 anni  | no                       |
| I BDR hanno esperienza lavorativa con clienti multinazionali come hp, Cisco, 3Com, Olivetti, Oracle?  | sì            | no                       |
| Telefonate con i principali responsabili delle decisioni a livello imprenditoriale?   | sì            | no                       |
| Durata media di ogni intervista con il potenziale acquirente?   | 12-30 minuti  | 3-7 minuti               |
| I BDR vengono considerati come <i>consulenti</i> e non come operatori di telemarketing?   | sì            | no                       |
| I BDR sono abili nel "decidere su due piedi" e condurre ampie interviste <i>spontanee</i> ?   | sì            | no                       |
| La Vostra forza di vendita può parlare con colui, che crea ogni Lead (opportunità di vendita) per porre domande e/o scegliere la strategia di un approccio migliore per concludere la vendita?  | sì            | no                       |
| I BDR possono pianificare gli appuntamenti del Vostro team di vendita, che si recherà dai potenziali clienti?   | sì            | no                       |
| I BDR possono spedire ad un potenziale acquirente, che mostra interesse, tutta la documentazione relativa ai prodotti via mail, fax o telefono ed organizzare un'altra telefonata per rivedere tutte le informazioni con il potenziale cliente? | sì            | no                       |
| I BDR sono veramente abili nel superare tutte le obiezioni alla vendita?  | sì            | no                       |

|  |           |           |
|--|-----------|-----------|
| I BDR possiedono straordinarie capacità per ascoltare ed intervistare?   | <b>sì</b> | <b>no</b> |
| I BDR possiedono la capacità di <i>capire</i> la situazione economica del potenziale cliente e di proporre una soluzione adatta?   | <b>sì</b> | <b>no</b> |
| I BDR saranno preparati personalmente dalla Vostra impresa?  | <b>sì</b> | <b>no</b> |
| Vi é la possibilità di incontrare/intervistare i BDR in anticipo per aiutarVi ad accertare le loro competenze <i>prima</i> di impegnarVi in un rapporto lavorativo con l'impresa?              | <b>sì</b> | <b>no</b> |
| L'impresa ha il proprio applicazione e sistema web "close loop" per selezionare, gestire e controllare il Lead dalla creazione alla vendita - anche online?                                    | <b>sì</b> | <b>no</b> |
| L'impresa fornisce ai suoi clienti assistenza/consigli strategici, come ad esempio quali siano <i>nuovi</i> mercati più vantaggiosi per Voi e come ridurre i Vostri costi?                     | <b>sì</b> | <b>no</b> |
| L'impresa fornisce generalità del proprio personale di telemarketing ai suoi futuri clienti, così che essi possano valutarne formazione/esperienza?  | <b>sì</b> | <b>no</b> |
| L'impresa fornisce reporting e analisi riguardo ad ogni Lead, su ogni mercato e su ogni campagna?  | <b>sì</b> | <b>no</b> |
| L'impresa fornisce un modello di soluzione per l'insourcing o per l'outsourcing?   | <b>sì</b> | <b>no</b> |
| L'impresa fornisce un controllo della qualità e un management team, che si occupa delle statistiche, processi economici strategici, proiezioni di vendita, informazioni di mercato e consigli? | <b>sì</b> | <b>no</b> |

**Altri servizi di marketing offerti dalla 3D2B per la creazione di Leads:** L'insieme dei servizi offerti dalla 3D2B per la creazione di Leads (opportunità di vendita) include il supporto alle imprese come la Vostra: sviluppare/perfezionare il Vostro value proposition/message, identificare nuovi mercati *piu vantaggiosi* sui quali proporsi, localizzare, selezionare ed impiegare il migliore personale addetto alla vendita, migliorare la produttività del Vostro team di vendita, ridurre il Vostro ciclo di vendita, incrementare la Vostra informazione commerciale, massimizzare l'efficacia del Vostro canale di rivenditori, migliorare l'efficacia del Vostro direct mailing - dei trade show, seminari e manifestazioni, e molto di più.