

LEAD GENERATION OUTBOUND - TELEMARKETING

Il Customer Relationship Management è basilare nel competitivo mercato del lavoro attuale. Lasciate che la 3D2B Vi aiuti a comunicare in modo efficace con i Vostri clienti, fornitori, distributori e partner commerciali con una campagna inbound o outbound fatta su misura per soddisfare le Vostre necessità.

Generate opportunità di vendita qualificate con il telemarketing outbound!

Studi di marketing dimostrano che il ritorno sull'investimento (ROI) con il telemarketing è il modo più vantaggioso in termini di costo per creare domanda per i Vostri prodotti e servizi. Con domande in crescita poste nelle vendite e nei budget di marketing, molti manager stanno dando in outsourcing alcune, se non tutte, le loro attività di vendita outbound.

Come funziona la lead generation outbound?

La lead generation outbound fonde assieme l'interazione di *Business Development Representatives* competenti con database qualificati per promuovere prodotti e servizi nel modo più economico possibile. Di solito i dati scaturiscono da un database specifico acquistato oppure derivano da attività di response management secondo gli standard propri dell'azienda come ad esempio telefonate inbound, risposte alla pubblicità o dei contatti ai tradeshow. Nel modello ideale, la lead generation outbound è parte di una campagna di marketing integrata che comprende l'attività principale di direct mailing o che può essere impiegata come programma indipendente.



Chi può trarre vantaggio da tali servizi?

Oggigiorno, sia le compagnie di prodotti sia quelle di servizi hanno successo con la lead generation outbound. I motivi che stanno alle spalle della creazione di un esteso programma di telemarketing sono molteplici: per identificare le opportunità qualificate di vendita, e/o per gestire le soluzioni selezionate partendo dagli eventi di marketing, le esposizioni e altri media; per incrementare nuove vendite, per promuovere le vendite e le vendite incrociate attraverso flussi regolari di clienti selezionati. Molte compagnie, tuttavia, si accorgono di non possedere gli esperti o la vera e propria forza lavoro per svolgere tale attività in modo consono all'interno dell'azienda stessa e quindi preferiscono concentrare le proprie e preziose risorse interne per fare quello che a loro riesce meglio – ovvero concludere gli affari!

Quando la lead generation outbound è più efficace!

Qui di seguito vengono menzionati alcuni dei settori, ma non tutti, che possono trarre vantaggio dalla lead generation outbound:

- Opportunità di vendita applicative
 - Indagini per nuovi clienti
 - account management
- Creazione e manutenzione del database
 - Televendite
 - channel recruitment
- Channel Management e supporto
 - Riattivare gli account perduti



CONSIGLI VELOCI

Ecco alcuni suggerimenti da prendere in considerazione nella pianificazione del Vostro progetto di lead generation outbound!

- Per prima cosa concentratevi sulla qualità della lista! (Una lista di qualità garantisce buoni risultati attraverso le telefonate).

Naturalmente la 3D2B può anche gestire il Vostro database e fornire la manutenzione dello stesso. La

3D2B può aggiornare i Vostri database di marketing e di vendita per un ritorno ottimale sull'investimento per tutte le Vostre attività!

- Non lasciate che i tradeshow e le opportunità di marketing promozionale rimangano inutilizzate e perdano valore! "Lo sapevate che al 70% delle opportunità di tradeshow non segue un follow-up?"*
- Informate la Vostra forza vendita che questi contatti pre-selezionati necessitano di continuare attraverso il processo di vendita, e ai quali di conseguenza deve seguire un follow-up appropriato. Nel fornire un supporto essenziale al Vostro team di vendita, speriamo di diventare un elemento prezioso e testato per i Vostri obiettivi e le Vostre finalità di vendita.

(Quando si innesta un processo strutturato di follow-up delle opportunità applicative, lead management "ad anello chiuso" – le vendite aumentano in modo significativo!)

* fonte: Gartner Research 2006