

## TELE-NURTURING

Alimenta l'interesse dei potenziali clienti attraverso il ciclo di vendita!

Un ciclo di vendita lungo può rivelarsi una vera e propria sfida!

Se il Vostro team di vendita si concentra su opportunità a breve termine, come potete evitare di perdere i contatti con quei potenziali clienti che promettono di acquistare nel lungo periodo?

Con un processo di tele-nurturing fatto su misura dalla 3D2B, potete evitare che questi potenziali clienti a lungo termine spariscano dal Vostro canale di vendita!

### Come funziona Telenurturing?

Non tutti coloro che hanno intenzione di acquistare lo vogliono fare ora. E' quindi importante avere un programma adatto per alimentare l'interesse dei potenziali clienti ricontattandoli dopo un certo periodo di tempo. La 3D2B forma i *Business Development Representatives* per contattare regolarmente i potenziali clienti, "nutrire" ed aggiornare le loro intenzioni d'acquisto, per gestire il processo di opportunità applicative ad "anello chiuso" per le soluzioni di vendita!



### Chi può trarre vantaggio da questa attività?

Imprese che vendono prodotti di alta qualità e/o servizi possono trarre beneficio da tale attività. Inoltre, quelle aziende i cui prodotti hanno lunghi cicli di vendita possono trarre vantaggio dal Tele-Nurturing.

### Perché l'outsourcing è importante?

Lasciate che la 3D2B si assuma questa responsabilità al posto del Vostro team di vendita. Permettiamo ai Vostri rappresentanti di vendita di concentrarsi sulle loro competenze principali – ovvero di concludere la vendita quando il potenziale cliente è pronto all'acquisto!

### Requisiti di un buon partner:



Avete bisogno di un partner che disponga dei processi adeguati – con risultati già sperimentati!

La 3D2B dispone del personale, dei processi e della tecnologia necessaria per garantire il successo e il ROI.

Lasciate che la 3D2B sia il Vostro valido partner di outsourcing!