



01

Cos'è lo  
**"smarketing"**  
e come aiuta  
le strategie  
commerciali  
B2B

02

**Le strategie di vendita nel B2B non possono essere le stesse del passato.**

**Ottenere un riscontro dai prospect e chiudere un contratto richiede molto più impegno rispetto al passato. Qual è la soluzione?**



03



**Il venditore deve proporsi come un consulente, in grado di comprendere i problemi e suggerire poche opzioni d'offerta mirate. Serve dunque un **approccio proattivo** che nasce dalla conoscenza del business.**

04

L'approccio proattivo nelle vendite B2B deriva da un **cambio di mentalità di tutta la funzione Sales** e la forza vendita, in armonia con il Marketing.



**L'allineamento fra vendite e marketing, detto anche smarketing (dall'unione di Sales e Marketing), è dunque la chiave di volta delle strategie di vendita efficaci.**

**Il venditore deve poter prendere delle decisioni per contattare i clienti giusti al momento giusto e utilizzare le strategie di comunicazione più corrette per chiudere ogni vendita.**

06

## GIOCO DI SQUADRA TRA VENDITORI

Il gioco di squadra nel **social selling** è fondamentale anche tra venditori del medesimo team di vendita, come dimostrato da queste percentuali.



- I team di vendita che adottano il social selling hanno un **tasso di rinnovo dei clienti del 55%** contro il 48% dei team che non ne fanno uso;
- essi riescono ad avere previsioni di vendita più accurate del 54% contro il 42% di chi non ne fa uso;
- i team che usano il social selling raggiungono nel 64% dei casi i loro **obiettivi di vendita** contro il 49% di altri team.

INIZIA ANCHE TU AD USARE  
LO SMARKETING

**COSA NE**

**PENSI? DICCI**

**LA TUA...**

[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)