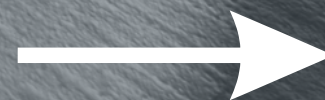


# TESTIMONIANZE

---



Come ho aiutato  
Marco e la sua  
azienda a generare  
una marginalità di  
oltre +60.000 euro  
in soli 6 mesi



# CHI È MARCO E DI COSA SI OCCUPA?

Marco è **responsabile dell'area commerciale** di un'azienda bresciana specializzata nella vendita **impianti di climatizzazione in ambito industriale**.

La sua azienda si opera nel settore della climatizzazione ambientale da oltre 24 anni, vanta esperienza nello studio e nella realizzazione di impianti che rispettano l'ambiente e consentono di raggiungere e mantenere elevati livelli di comfort in ambienti industriali.

# IL PROBLEMA

L'azienda aveva un bisogno di **implementare la parte commerciale** che fino a 6 mesi fa non riusciva a far percepire ai possibili clienti i reali benefici.

Per via di una complessa nicchia alla quale voleva rivolgersi, sentiva il bisogno di utilizzare canali alternativi per raggiungere i propri obiettivi.

**Le difficoltà principali erano:**

- mercato di nicchia
- convincere persone
- far percepire valore



# **SOLUZIONE**

## **CAMPAGNA DI LEAD GENERATION B2B**

L'obiettivo è stato quello di aumentare i contatti di qualità, cioè portargli potenziali clienti che potessero essere in linea con i valori di Marco e la sua azienda, come?



## **SALES PANZER**

Un prodotto ideato da noi che si basa su un framework ben definito che ci permette di creare delle vere e proprie relazioni

# SALES PANZER, COME FUNZIONA?

Dato che la **vendita B2B** per il 99% dei casi non può essere frutto di un **“acquisto d’impulso”** abbiamo basato il nostro **framework** sui seguenti punti:

- predisposizione degli strumenti di comunicazione commerciale
- individuazione dell’ICA
- creazione di una vera e propria relazione digitale di almeno 2 mesi, questa fase viene definita corteggiamento
- interazione con i contenuti delle persone in target
- creazione di contenuti di interesse al target
- evitato (come la peste) l’invio massivo di messaggi di vendita o qualsiasi attività ritenuta “spammosa”
- Utilizzato strumenti digitali quali LinkedIn, email, CRM, chiamate (non a freddo) e campagne Facebook e Instagram a conversione



# VANTAGGI

Utilizzando il nostro metodo Marco e la sua azienda ha ottenuto diversi vantaggi:

- aumentato il valore percepito dell'azienda
- migliore percezione della figura professionale di Marco
- numero dei contatti
- la qualità dei contatti che il team commerciale doveva gestire
- i clienti convertiti hanno acquistato il servizio con un prezzo medio superiore a 20% del prezzo di listino



# SVILUPPI FUTURI

Dopo 12 mesi, insieme a Marco abbiamo sviluppato delle **attività di outbound marketing** attraverso **campagne Google ADS**, mirate a promuovere l'attività commerciale, supportare la vendita dei prodotti e dei servizi, per creare awareness e incrementare il traffico sul sito web.



## LA TESTIMONIANZA DI MARCO

“Insieme a DScom sono riuscito ad introdurre in azienda qualcosa che mai saremmo riusciti da soli a fare, non è solo un discorso commerciale, vantare sistemi moderni, per potersi comparare con aziende più strutturate, qualifica come azienda immagine”





**CONTATTAMI PER SCOPRIRE  
DI PIÙ SULLE NOSTRE  
STRATEGIE DI LEAD  
GENERATION**



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