

SETTORE DI APPARTENENZA AZIENDA CLIENTE

Produzione Alimentare –
Gastronomia e prodotti a base
di carne

ESIGENZA E RISULTATI ATTESI

L'Azienda ha una rete di vendita
su tutto il territorio nazionale.
I canali di Vendita sono
rappresentati prevalentemente
dal Commercio all'Ingrosso e
Ho.re.ca.

Buon Posizionamento
competitivo, prodotti di qualità
con una notorietà e
riconoscibilità del brand alta.

L'Azienda desidera consolidare
la propria penetrazione presso il
canale dei Grossisti.



CASE HISTORY

SCHEMA DELL'INTERVENTO

Azienda strutturata, storica realtà di produzione di prodotti a base di carne.
Fatturato stabile e con una rete di Agenti capillare.

Abbiamo avviato l'attività di prospezione commerciale mediante contatto diretto presso il segmento di Commercio all'ingrosso di generi alimentari, salumi, prodotti a base di carne, latticini,... in una prima Regione scelta dall'Azienda al fine di intercettare nuove realtà con cui avviare rapporti commerciali.

L'attività ha visto la creazione della lista di realtà appartenenti ai segmenti di interesse, la redazione della telefonata che annoverasse le informazioni di interesse, quali i mercati di sbocco del grossista, i fattori critici ricercati da un fornitore, la frequenza degli ordini e l'interesse, dopo aver preso visione del catalogo dell'Azienda, ad approfondimenti quali quotazioni, campionari o visite da parte dell'Agente di zona.

**Sales
Maker**

IL MIGLIORAMENTO DEI
RISULTATI DI VENDITA

www.salesmaker.it
info@salesmaker.it
Tel. 0331/677894

SETTORE DI APPARTENENZA AZIENDA CLIENTE

Produzione Alimentare –
Gastronomia e prodotti a base
di carne

ESIGENZA E RISULTATI ATTESI

L'Azienda ha una rete di vendita su tutto il territorio nazionale. I canali di Vendita sono rappresentati prevalentemente dal Commercio all'Ingrosso e Ho.re.ca.

Buon Posizionamento competitivo, prodotti di qualità con una notorietà e riconoscibilità del brand alta.

L'Azienda desidera consolidare la propria penetrazione presso il canale dei Grossisti.



SINTESI E CONCLUSIONI

Durante la campagna durata 2 mesi, per circa 300 nominativi contattati, l'Azienda è entrata in contatto con diversi grossisti e tra questi si sono da subito avviati i primi ordinativi prova.

Abbiamo poi consegnato il Database finale contenente tutti i contatti per lo sviluppo di ulteriori opportunità, che si sono concretizzate in un secondo momento, e per l'avvio di autonome iniziative di Marketing e Vendita verso una lista qualificata e profilata.

Dalla relazione che abbiamo stilato, riassuntiva di quanto emerso, si evince che, nonostante investimenti in comunicazione e presenza di Agente di zona, esiste ancora una percentuale importante che non conosce l'Azienda.

Ma soprattutto è emerso che alcuni contatti erano stati clienti in passato, divenuti poi inattivi o persi che siamo riusciti a riattivare.

Lista Appuntamenti

in ordine cronologico



Parametri del Report	
Campagna	sales maker - [REDACTED]
Inizio	25/02/2014 0.00.00
Fine	25/02/2014 16.11.00
Lotto	Tutti i lotti

[REDACTED] SRL

Nome contatto	Sig. Paolo [REDACTED]
Indirizzo	[REDACTED] ((TO))

Telefono	[REDACTED]
Telefono2	
Cellulare	
E-mail	pa.roggero@libera.it
Fax	[REDACTED]

Esempio di scheda consegnata di contatto interessato

VENDE PRODOTTI A BASE DI CARNE	SI
CHE PRODOTTI VENDE	SALUMI - GASTRONOMIA - CARNI FRESCHE IN GENERE
A CHE TIPOLOGIA DI CLIENTI VENDE?	HORECA (NEGOZI AL DETTAGLIO) - NEGOZI AL DETTAGLIO
IN SEGNE GDO	//
QUALI SONO LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE CHE CERCATE NEI FORNITORI?	NOTORIETA' DEL BRAND - PREZZI BASSI - GARANZIE RIGUARDO ALLA QUALITA', ORIGINE DEI PRODOTTI
CON CHE FREQUENZA ORDINA E PER QUALE IMPORTO MEDIO ORDINA AL FORNITORE	100 KG - MENSILE
ATTIVITA'	Carni fresche e congelate - lavorazione e commercio

NOTA CONTATTO:

CONOSCONO [REDACTED], SONO UN PUNTO VENDITA CASH ALL'INGROSSO ALL'INTERNO DEL MACELLO DI TORINO, SERVONO PRETTAMENTE ALTRE MACELLERIE E RISTORANTI.
INTERESSATO A NERVETTI, ROSBIF E LINGUA. ORDINE MEDIO
100 KG. INTERESSATO A QUOTAZIONE RICHIAMARE PER APPUNTAMENTO



IL MIGLIORAMENTO DEI
RISULTATI DI VENDITA

www.salesmaker.it
info@salesmaker.it
Tel. 0331/677894