

SETTORE DI APPARTENENZA AZIENDA CLIENTE

Arredi Industriali, mobili per uffici, armadi metallici, cassettiere, banchi da lavoro, scaffalature, contenitori in metallo e plastica e arredi per comunità

ESIGENZA E RISULTATI ATTESI

L'obiettivo dell'Azienda è

- **Conquistare** nuovi clienti
- **Incrementare** il Cross-selling
- **Convertire** le vendite un tantum in forniture ricorsive.

SCHEMA DELL'INTERVENTO

L'Azienda ha una clientela presente in settori eterogenei, dalla "Grande Distribuzione, agli Enti Pubblici alle Società di Servizi".

Presenta una **cultura di relazione con il Cliente**, il *Cliente al centro dell'interesse dell'Azienda* (lo confermano i **fattori di successo dell'Azienda**: *Certificazioni qualità, politica di approvvigionamento, ampia gamma prodotti, valorizzazione delle Risorse Umane, Customer Satisfaction, ..*).

In sintesi i moduli con cui si è strutturata la collaborazione sono così sintetizzati



SINTESI E CONCLUSIONI

I clienti potenziali sui quali si è concentrata L'Azione Commerciale Pro-Attiva hanno dichiarato un basso livello di notorietà del Brand nonostante la presenza di Agenti sul territorio e campagne di comunicazione Stampa su Riviste di settore.

L'Azienda ha intercettato Nuovi potenziali clienti presso i quali è stato organizzato un incontro commerciale ed è stata dotata di un Database con l'elenco di tutti i Prospect qualificati.

Abbiamo poi provveduto a contattare un campione di clienti dell'Azienda monoprodotto, al fine di presentare la gamma di offerta e comprendere eventuali criticità ed intercettare clienti a Rischio di Abbandono.

L'esito è stato quello di avere riordini da Clienti Inattivi e ampliamento della gamma di acquisto da parte di Clienti Monoprodotto



Segue...

**Sales
Maker**

IL MIGLIORAMENTO DEI
RISULTATI DI VENDITA

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