

Digital B2B per lo sviluppo commerciale

Buongiorno Polo #13

5 Ottobre 2021, ore 9-10

Zoom Meetings



POLOICT
JOIN THE INNOVATION

Digital B2B per lo sviluppo commerciale

Buongiorno Polo è il business breakfast del Polo ICT per iniziare la giornata all'insegna dell'innovazione.

Il mondo delle **vendite B2B** è in pieno sviluppo grazie a dinamiche digitali sempre più trainanti per lo **sviluppo commerciale**. Dal content marketing al social selling, all'ADV in tutte le sue declinazioni, il B2B sta cavalcando trend già consolidati nel mercato consumer, pur trovando nuove strade da percorrere, grazie a tecniche innovative come lead generation e lead nurturing per instaurare e gestire al meglio la relazione con clienti qualificati.

Che cos'è il commerciale B2B digitale e quali vantaggi porta in azienda?

Come utilizzare al meglio il digitale per aumentare le vendite B2B?

Come misurare l'efficacia di un progetto di digital selling B2B?

In questo nuovo appuntamento mattutino con il Polo ICT, quattro imprese aderenti presenteranno **metodologie digitali innovative per supportare la funzione commerciale**, oltre a illustrare casi concreti di aziende clienti che hanno rinnovato con successo i loro processi di vendita grazie al digitale.

Organizzato da



POLOICT
JOIN THE INNOVATION

In collaborazione con



Agenda

9.00 – Accesso dei partecipanti su Zoom

9.05 – Sviluppo commerciale B2B: un trend sempre più digitale

Marco Passarella, Fondazione Torino Wireless

9.10 - Strategia a raggio di interesse: sviluppo commerciale per B2B

Marcello Cazzaniga, Head of Sales – Vehnta

Una strategia a raggio di interesse si basa su un processo lineare diviso in due parti. Una prima parte di analisi dei prospect, content marketing accelerato da campagne LinkedIn attivate in parallelo su analisi di interesse tramite Google direttamente partendo dagli stabilimenti dei potenziali clienti. Una seconda parte di prospecting sui possibili interlocutori, verifica dei contatti, design di un CRM e di ingaggio tramite marketing automation. Strumenti digitali che si muovono in serie e in concerto in un processo che diventa metodo di ricerca clienti.

9.20 - Innovare lo storytelling per supportare vendite complesse

Riccardo Masia Marketing, Ruggero Milici CMS, Fabrizio Pistillo Digital SEO – Adiuto

Cambiare paradigma comunicativo inserendo metodologia nuova e tecnologia per il coinvolgimento del canale. La nuova metodologia come mix della

Lean e Swot in un concept di analisi delle best practices. Portale CMS e link building per il coinvolgimento B2B del canale rivendita. Analisi di risultati evidenti in termini SEO e Social 24 mesi.

9:30 – Profilazione e nurturing dei clienti con la Marketing Automation

Giorgia Califano, PR & Sales Account – ModalSource e Nurtigo

La Marketing Automation del software Nurtigo aiuta concretamente le imprese a rinnovare i processi di vendita e di cura della relazione con il cliente. Scopriamo insieme come gli automatismi non sostituiscono le persone, ma efficientano il lavoro di marketer e commerciali.

9:40 – monday.com per una migliore strategia di vendita

Francesco Fiorini – Omnidea

Tenere traccia di tutto il flusso di vendita, dalla ricezione del lead alla chiusura, dall'anagrafica cliente al monitoraggio dei pagamenti, dalla comunicazione al supporto, non è mai stato così semplice. Grazie a monday.com è possibile, in modo efficiente e intuitivo, analizzare i dati, assegnare task e prendere decisioni più mirate. Per maggiori informazioni sulla piattaforma e demo personalizzate contattare info@omnidea.it, partner numero 1 in Italia.

9.50 – Dibattito e conclusioni

Inizia la giornata all'insegna dell'innovazione:

REGISTRATI ORA

L'incontro è gratuito e dedicato esclusivamente a persone provenienti da imprese.
Per informazioni e contatti puoi scrivere a info@poloinnovazioneict.org.

Organizzato da



In collaborazione con