

FOCUS COMMERCIALE

Individuazione delle categorie di potenziali clienti e creazione del database di riferimento.

Segmentazione del mercato e scelta del target sono il primo passo di un'attività commerciale di successo.

Per prima cosa andremo quindi ad individuare:

- settore di attività dei potenziali clienti
- dimensione dei potenziali clienti
- area geografica di riferimento

Sulla base di queste informazioni andremo quindi a costruire il database di riferimento per le nostre campagne commerciali.

Qualificazione del database di riferimento con le informazioni necessarie ad un'attività commerciale efficace.

Una volta creato il database di riferimento, andremo ad identificare, assieme al committente, le informazioni fondamentali, che ci serviranno per implementare campagne commerciali efficaci, ad es.: individueremo a quale figura aziendale è rivolta la proposta d'acquisto del committente (resp. produzione, resp. acquisti, resp. qualità, titolare di azienda, etc.) e recupereremo il nominativo ed i riferimenti della figura individuata, criteri di acquisto dei potenziali clienti (prezzo/qualità), prodotti / servizi della concorrenza attualmente in uso, etc...



Via A. Einstein 4 - 40055 Castenaso (BO)

Telefono: 051/0453000

Email: commerciale@crmteam.it



VI AIUTIAMO A DIVENTARE GRANDI.



MISSION

Sviluppare nuove opportunità commerciali è fondamentale tanto per le aziende, quanto per i liberi professionisti e le associazioni, ma diventa ogni giorno più difficile: i concorrenti sono sempre in aumento e sempre più agguerriti, i prodotti si assomigliano, i prezzi si uniformano. È quindi sempre più necessario fare ricorso allo sviluppo delle proprie capacità e competenze per affrontare la sfida competitiva sui mercati. La ricerca di nuove opportunità di business richiede tempo, dedizione, conoscenza del mercato e delle tecniche di vendita. Non sempre tutti questi elementi sono disponibili in azienda. Crm Team vi offre una soluzione alternativa: occuparsi, per conto Vostro, di generare contatti commerciali.



CUSTOM RELATIONSHIP MANAGEMENT

CONSULENZA

Il servizio di consulenza di CRM Team è finalizzato ad analizzare i processi commerciali del cliente ed a definire obiettivi concreti e raggiungibili per un efficace progetto di CRM.

SOLUZIONI SOFTWARE

CRM Team è in grado di proporre le migliori soluzioni software CRM disponibili sul mercato.

FORMAZIONE

CRM Team eroga formazione, teorica e pratica per l'utilizzo e l'avviamento di soluzioni CRM.

Gestire in maniera
strutturata
tutte le relazioni con i
clienti
ed i
potenziali clienti

Il CRM è una filosofia di business che mette il cliente al centro dell'attenzione per capirne i bisogni ed anticiparne le esigenze.

Le soluzioni software sono il mezzo chiave per sviluppare la conoscenza dei clienti, creando valore a lungo termine, ma da sole non bastano: serve una strategia orientata al cliente, un insieme di processi e tecniche di vendita, che permetta di migliorare l'efficienza ed incrementare il valore e la redditività degli investimenti.



ALLARGARE LA PROPRIA BASE CLIENTI, È DA SEMPRE LA CHIAVE DEL SUCCESSO DI QUALUNQUE ATTIVITÀ COMMERCIALE.

CRM TEAM, avvalendosi dell'esperienza pluriennale di specialisti del marketing e delle vendite, si occupa di aiutare Aziende, Professionisti ed Associazioni, a generare nuovi contatti commerciali, supportando e sviluppando le reti commerciali esistenti o gestendo in outsourcing l'attività commerciale là dove non ci sia una rete vendita.



RICERCA NUOVI CLIENTI PER AZIENDE, PROFESSIONISTI ED ASSOCIAZIONI.

Trovare personale commerciale è sempre più complesso: costi di avviamento e formazione elevati a fronte di risultati spesso non all'altezza delle aspettative, con alti tassi di abbandono ed il rischio di: divulgazione dei dati aziendali e informazioni riservate; tempo speso in formazione; perdita delle trattative avviate; perdita delle informazioni su tutta l'attività commerciale avviata. CRM TEAM vi offre una soluzione alternativa: occuparsi, per conto vostro, di generare contatti commerciali, lasciando all'azienda il know how dei prodotti, le informazioni sensibili e la gestione delle opportunità sulle trattative generate.

CRM
CONSULENZA COMMERCIALE
GESTIONE BLOG PROFESSIONALI
CALL MARKETING
INTERNAZIONALIZZAZIONE
WEB MARKETING
ANALISI DEI MERCATI DI RIFERIMENTO
UFFICIO COMMERCIALE IN OUTSOURCING