

Esempio di collaborazione con azienda metalmeccanica bresciana.

Società Cliente: piccola azienda settore componenti per macchinari

Situazione: creata nel 2000, il fatturato è perennemente altalenante, serve un incremento stabile delle vendite e della visibilità.

Vendite estero: solo verso un Paese del Nord Africa.

Richiesta della Proprietà: dare impulso alle vendite in Italia e all'Estero, con una azione che includa anche il miglioramento della funzione commerciale interna.

Cosa è stato fatto:

- Recupero di tutti i nominativi di potenziali Clienti con i quali vi erano già stati contatti in precedenza. Creazione di un database (CRM) ad hoc nel quale sono inseriti costantemente tutti i dati dei contatti, incluse informazioni sulla tipologia di azienda, prodotti usati, valutazione della probabilità di concludere positivamente una trattativa, attività svolte.
- Visita a Fiere specifiche di settore in Italia e all'estero, per consolidamento rapporti e valutazione potenziali Paese.
- Azione commerciale diretta e costante di ricerca nuovi clienti e creazione nuovi contatti, gestione di tutta la corrispondenza da e per i nuovi clienti.
- Definizione sistematica delle informazioni da raccogliere da ogni contatto per permetterne una utile catalogazione.
- Introduzione di procedure e strumenti concreti, precisi e di facile comprensione ed utilizzo, per la redazione delle offerte, revisione degli ordini ed emissione conferme d'ordine.
- Istruzione del personale di segreteria sulla corretta gestione dei rapporti con i clienti con particolare riferimento alla completezza, precisione e trasparenza delle informazioni scambiate.
- Supporto alla organizzazione delle Fiere specifiche di settore, presenza costante sullo stand, follow-up di tutti i contatti. Entro tre giorni dal termine della fiera, tutti i visitatori ricevono una lettera di ringraziamento per la visita, specifica per visitatore, menzionante i punti salienti discussi durante l'incontro. Entro due settimane coloro che hanno richiesto una offerta commerciale hanno avuto risposta. Tutti i dati relativi ai visitatori e ai temi discussi sono contemporaneamente memorizzati nel database.

Risultati ottenuti:

Vendite: la raccolta ordini derivante in modo diretto dalla mia collaborazione rappresenta oggi il **24% del fatturato** complessivo della azienda. I nuovi clienti acquisiti sono, oltre che in Italia, in Germania, in Francia, in Spagna, in Scandinavia.

Tasso di insoluti = zero.