

SCOPRI C-BOX

L'ecosistema di sviluppo commerciale e marketing per le PMI



Un sistema modulare che aiuta l'impresa a generare più opportunità, non perderle e trasformarle in crescita.

1 PERCHÉ NASCE



Molte PMI svolgono attività di marketing e commerciali senza un sistema realmente coordinato



Marketing, vendite e reparti a contatto con il cliente non sempre lavorano su priorità comuni



Le opportunità generate dal mercato o emerse nelle relazioni quotidiane rischiano di andare disperse

2 COSA CONTIENE

GoUP®

Potenzia il marketing dell'impresa



Struttura il marketing



Allinea marketing e vendite



Rende più misurabili obiettivi e investimenti

DNA Commerciale®

Sviluppa orientamento commerciale nelle figure a contatto con il cliente



Valorizza le relazioni quotidiane



Aiuta a leggere bisogni e segnali



Trasforma il contatto in opportunità

Le due linee possono essere attivate singolarmente oppure integrate nel C-BOX.

3 LA LOGICA DI C-BOX

C-BOX

Il contenitore strategico che integra due linee autonome



GoUP®

Costruisce il motore della domanda



Posizionamento



Visibilità



Opportunità di mercato



Le due linee possono vivere separate oppure integrate



DNA Commerciale®

Trasforma le relazioni in opportunità



Ascolto del cliente



Lettura dei bisogni



Segnalazione delle opportunità

QUANDO INTEGRATE, GENERANO UN EFFETTO MOLTIPLICATORE



Più informazioni per il commerciale



Meno opportunità disperse



Crescita più coordinata



Cultura orientata allo sviluppo

☆ Separati funzionano. Insieme moltiplicano l'impatto sulla crescita.

4 QUANDO ATTIVARLO



Solo GoUP

Se il marketing è debole ma la rete vendita è già strutturata



Solo DNA Commerciale

Se il marketing funziona ma il personale di contatto non valorizza abbastanza le opportunità



C-BOX completo

Se l'impresa vuole integrare marketing e orientamento commerciale in un unico sistema

5 BENEFICI PER L'AZIENDA



Più opportunità commerciali



Marketing più strutturato e misurabile



Maggiore integrazione tra marketing, vendite e reparti



Fornitori esterni meglio governati



Competenze e metodo che restano in azienda



Crescita più costante e sostenibile

6 COME SI ATTIVA

1



Assessment iniziale

2



Definizione delle priorità

3



Attivazione di GoUP, DNA o entrambi

4



Affiancamento operativo

5



Monitoraggio e KPI

6



Consolidamento nel tempo



Percorso modulare



presenza



online



affiancamento operativo

7 PERCHÉ È INTERESSANTE



Ingresso con soglia economica più accessibile



Possibilità di sviluppo progressivo nel tempo



Ogni linea rafforza naturalmente l'altra



Effetto moltiplicatore sulla crescita dell'impresa

MODULARE



INTEGRATO



ORIENTATO ALLA CRESCITA

Dimensione Marketing