

Webinar gratuito

Da **giramondo** a **impiegato** dietro una scrivania

Come aumentare la
produttività del tuo
Commerciale in lockdown

Mercoledì
20 Gennaio 2021
17.30 - 18.30

Chi sono



Francesco Fabbri

Founder & Business Developer presso DMA S.r.l.

Forlì-Cesena, Emilia Romagna, Italia

PRENOTA UNA CALL CON ME

La nuova **normalità** del commerciale





IERI



OGGI



Luca Trioschi

Export Director presso Effegibi Perfect Wellness

Forlì-Cesena, Emilia Romagna, Italia

effe

PERFECT WELLNESS
BY EFFEGIBI



Effe è al centro di una storia che parte dalla tradizione e arriva al futuro più innovativo. La storia è quella del benessere, di antichi riti come la sauna e l'hammam che oggi assumono una veste contemporanea grazie a tecnologie avanzate e raffinato design.

Con questa filosofia Effe è divenuta meritatamente leader nel suo campo, conquistando la fiducia di clienti in tutto il mondo.

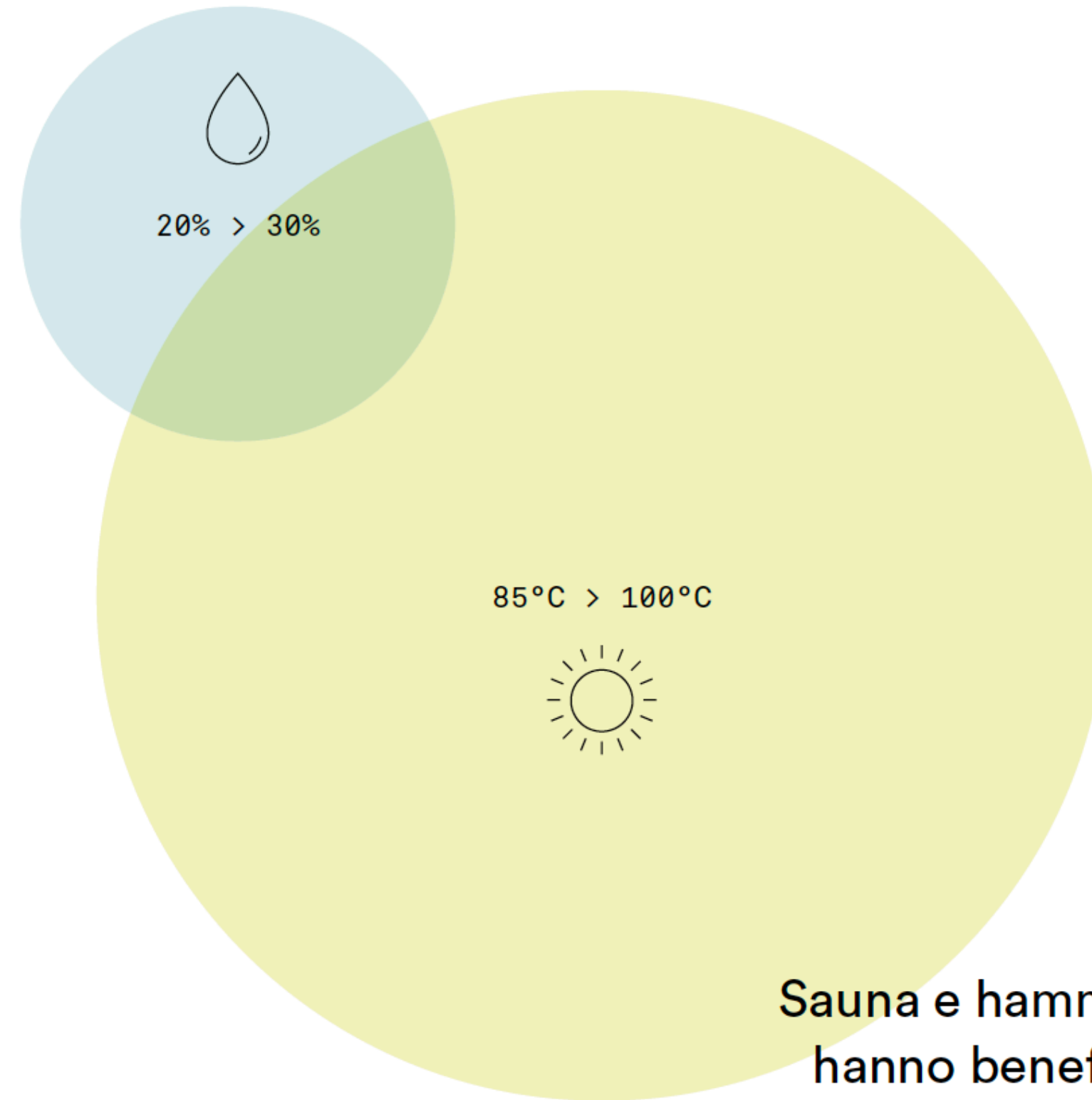
Saune e hammam sono disegnati con linee pulite, tracciate da illustri designer, spesso con grandi aperture vetrate che le trasformano in eleganti oggetti di arredamento.

Effe utilizza materiali ecocompatibili, i tipi di legno sono di prima scelta e non provengono da deforestazione o da alberi in estinzione. Lo straordinario know-how di Effe si traduce in accurate soluzioni su misura.

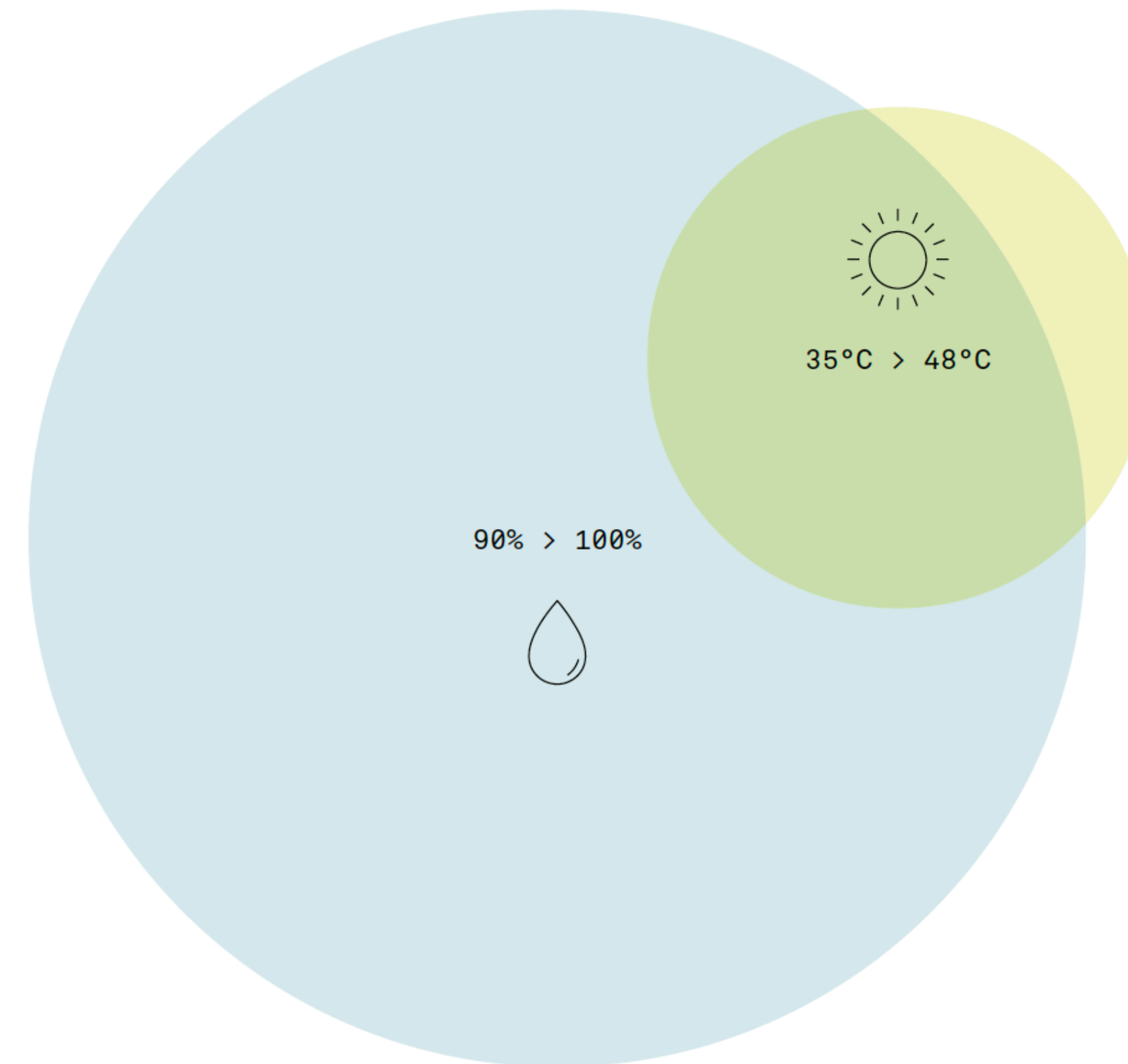
1987

2020

SAUNA



HAMMAM



Sauna e hammam
hanno benefici
simili ma
caratteristiche diverse



<http://bit.ly/modello-vendita>

**Qual è il tuo
modello di **vendita**?**



I commerciali dedicano alla vendita effettiva solo il 34% del loro tempo

Ricerca Salesforce
"Stato delle Vendite - terza edizione"

**Immaginate
come fosse
comprare prima
di internet**



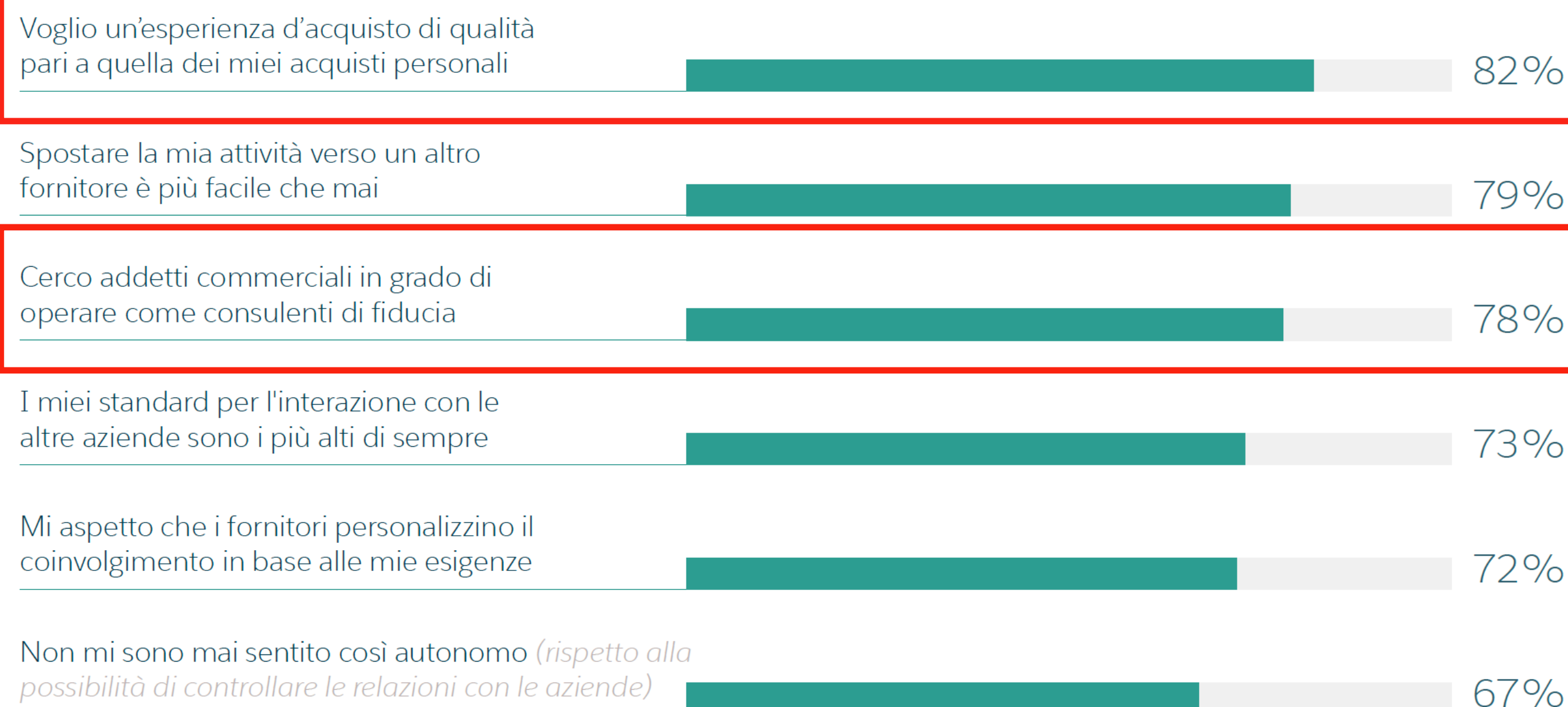
**Nel frattempo però
il mondo è cambiato**



Le aspettative dei clienti stanno crescendo

Ricerca Salesforce
"Stato delle Vendite - terza edizione"

Fattori importanti per gli acquirenti aziendali



**Molti commerciali
utilizzano la stessa
presentazione e gli
stessi casi di successo
con tutti i clienti**



L'approccio
“**one size fits all**”
non funziona più



**Il venditore deve
trasformarsi in consulente
che cuce su misura
del cliente le informazioni
e il materiale di pre-vendita**





**Non devi provare
a vendere bensì
aiutare i clienti
a comprare**



Marketing

Sales

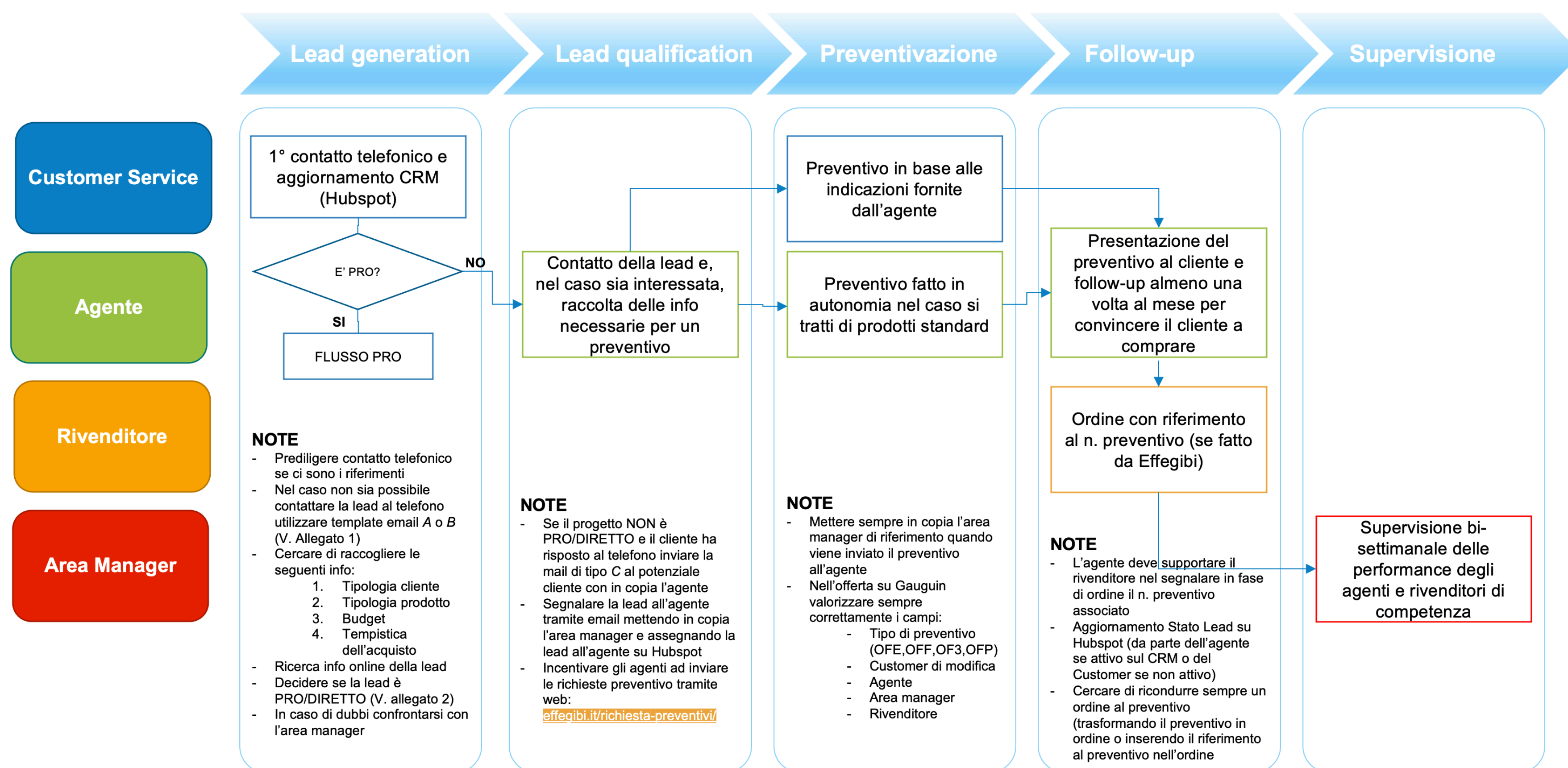
**La differenza tra vendite e marketing è che
il marketing possiede il messaggio
le vendite possiedono la relazione**

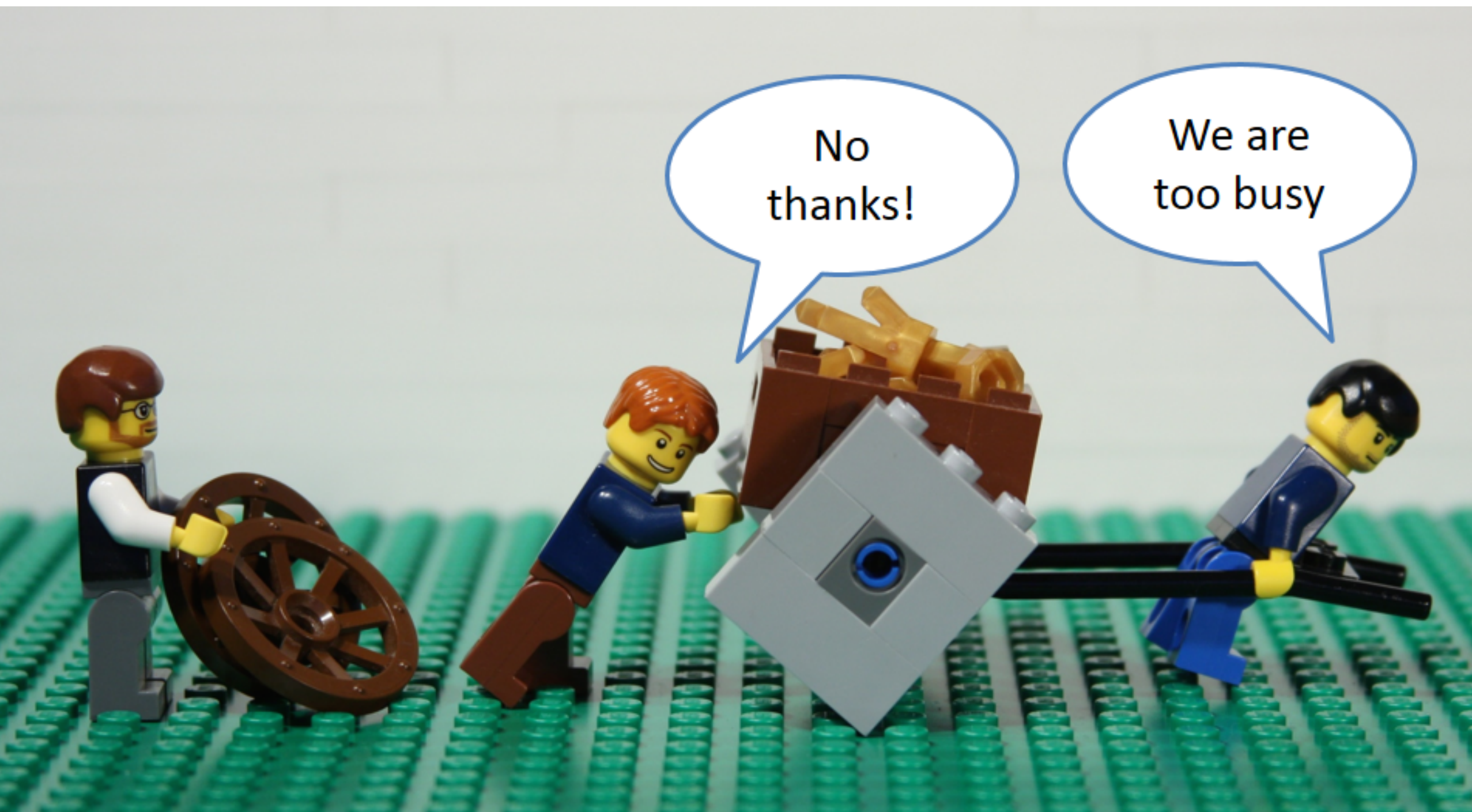
A prescindere da chi
sia il vostro “Cliente”
il **digitale** può aiutarvi



Processo di pre-vendita tramite sito/fiera/telefono

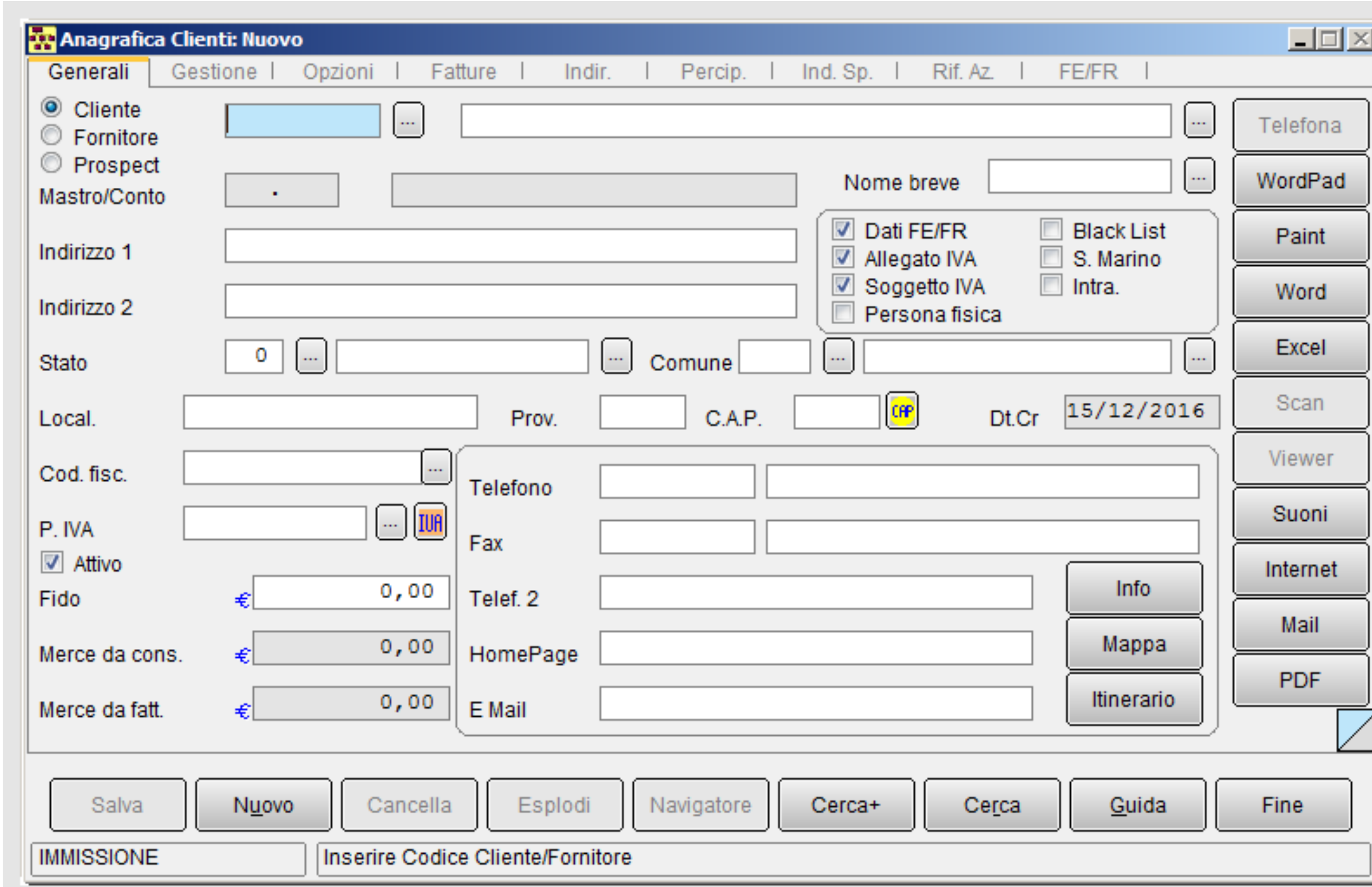
quando le lead arrivano da un contatto diretto di Effegibi con il potenziale cliente





**Anche tu sei troppo
occupato per migliorare
il tuo **business**?**

In Effe
non abbiamo scelto
un **CRM tradizionale**



The screenshot shows a traditional CRM software interface titled "Anagrafica Clienti: Nuovo". The interface is divided into several sections:

- Generali** (selected tab): Includes fields for "Cliente" (selected), "Fornitore", "Prospect", "Mastro/Conto", "Indirizzo 1", "Indirizzo 2", "Stato", "Local.", "Cod. fisc.", "P. IVA", "Fido", "Merce da cons.", and "Merce da fatt.". There are also checkboxes for "Attivo" and "Persona fisica".
- Gestione**: Includes fields for "Nome breve", "Black List", "S. Marino", and "Intra".
- Opzioni**: Includes fields for "Prov.", "C.A.P.", "Dt.Cr", "Telefono", "Fax", "Telef. 2", "HomePage", and "E Mail".
- Fatture**: Includes fields for "Info", "Mappa", and "Itinerario".
- Indir.**: Includes fields for "Comune" and "C.A.P."
- Percip.**: Includes fields for "Prov.", "C.A.P.", and "Dt.Cr".
- Ind. Sp.**: Includes fields for "Prov.", "C.A.P.", and "Dt.Cr".
- Rif. Az.**: Includes fields for "Prov.", "C.A.P.", and "Dt.Cr".
- FE/FR**: Includes fields for "Prov.", "C.A.P.", and "Dt.Cr".

At the bottom, there are buttons for "Salva", "Nuovo", "Cancella", "Esplodi", "Navigatore", "Cerca+", "Cerca", "Guida", and "Fine". A status bar at the very bottom shows "IMMISSIONE" and "Inserire Codice Cliente/Fornitore".

HubSpot

Contacts

Conversations

Marketing

Sales

Service

Automation

Reports

Asset Marketplace

Partner

Search

Grid

Settings

10

DMA

MG

Michele Gabarra

Biancalani Textile Machinery

Note

Email

Call

Log

Task

Meet

About this contact

Website activity

7 SITE VISITS

6 PAGES VIEWED

Most recent visit

mar 17 nov 2020 08:49 GMT+1

First visit

ven 13 nov 2020 07:49 GMT+1

Communication subscriptions

Michele Gabarra is opted in to 2 subscriptions.

Add subscription

View history

Activity

Notes

Emails

Calls

Tasks

Meetings

Thread email replies

Log Email

Create Email

novembre 2020

Email

30 nov 2020 at 08:01 GMT+1

Re: Preventivo servizio CRM & Sales Enablement

G

to Francesco Fabbri

Buongiorno Francesco,

ti chiedo scusa per il ritardo. Puoi chiamarmi quando vuoi al

Grazie

View thread (4)

Email

28 nov 2020 at 10:18 GMT+1

Re: Proposta per progetto CRM & Sales Enablement Biancalani

Francesco Fabbri

to

Tracking data is not available for this email

Francesco Fabbri chose to log this email but not track it. Learn more

Ciao Gabriele,

grazie per il feedback.

Sono contento che sia andata benino. Non avendomi risposto mi stavo iniziando a preoccupare.

View thread (11)

Email

28 nov 2020 at 10:14 GMT+1

Re: Proposta per progetto CRM & Sales Enablement Biancalani

Company (1)

+ Add

Biancalani Textile Machinery

biancalani.com

Deals (1)

+ Add

€ [Biancalani] 2066 Progetto CRM & Sales Enablement

Stage:

Close date: 23 dicembre 2020

MG

View all in filtered view

Tickets (0)

+ Add

Use tickets to track all of your customer's questions and requests for help.

Attachments

Add

Use attachments to see all files previously sent to or added to this record

Contact create attribution

NEW

1

Help

Attribution model: First touch

HubSpot: un software unico al centro delle attività marketing e vendite

**La maggior parte dei
potenziali clienti che
visita il vostro sito
rimarranno **anonimi****



Account Based Marketing

All prospects

All saved filters >

All prospects
20 prospectsOptions

Internet service provider is equal to False

Industry is any of Architecture & Planning

Country is any of Italy, Germany, or United Kingdom

+ Add filter

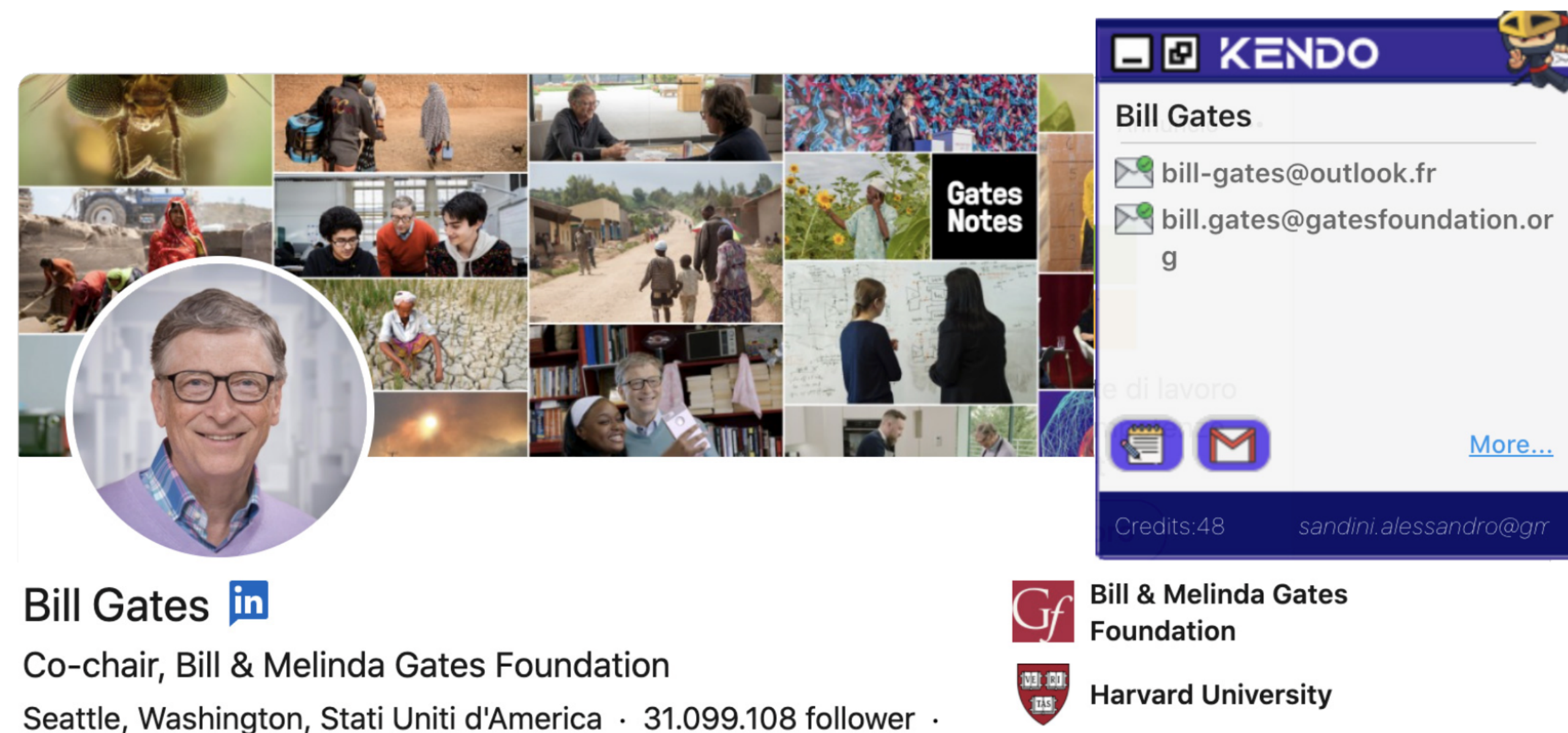
Save

Reset

☐	FAVORITE	NAME		DOMAIN	NUMBER OF PAGE VIEWS	NUMBER OF VISITORS	LAST SEEN (GMT+1)
☐		Haworth Tompkins	Preview +	haworthtompkins.com	7	1	21 mag 2020
☐		Bulicek Ingenieure Gmbh	Preview +	bulicek.de	44	1	9 mar 2020
☐		HafenCity Universität Hamb...	Preview +	hcu-hamburg.de	1	1	11 feb 2020
☐		Speirsandmajor	Preview +	speirsandmajor.com	3	1	22 gen 2020
☐		DART, Faculty of Architectur...	Preview +	unich.it	101	43	6 nov 2019
☐		Softroom	Preview +	softroom.com	2	2	30 set 2019
☐		Pratic F.lli Orioli	Preview +	pratic.it	6	2	24 set 2019
☐		Hill Mitchell Berry	Preview +	hmb-architects.co.uk	21	2	21 giu 2019
☐		SEHLHOFF GMBH	Preview +	sehlhoff.eu	1	1	13 ott 2018
☐		ScanPlus	Preview +	scan-plus.net	1	1	10 set 2018
☐		Studio Four Architects	Preview +	studiofourarchitects-romsey...	1	1	21 giu 2018
☐		paul davis + partners	Preview +	pauldavisandpartners.com	45	13	24 apr 2018
☐		Intersystem group	Preview +	gruppointersystem.it	2	2	12 apr 2018
☐		Milton Keynes Council	Preview +	milton-keynes.gov.uk	1	1	6 apr 2018
☐		Rogers Stirk Harbour + Partn...	Preview +	rsh-p.com	1	1	27 dic 2017

Help

Scopri email e telefono di contatti **LinkedIn**



The image is a screenshot of Bill Gates' LinkedIn profile. At the top, there is a collage of various images related to his work and the Gates Foundation. Below the collage is a circular profile picture of Bill Gates. To the right of the profile picture, there is a sidebar with contact information, including two email addresses: bill-gates@outlook.fr and bill.gates@gatesfoundation.org. Below the contact information, there are icons for a calendar and an email, and a "More..." link. The main section of the profile shows the name "Bill Gates" with a LinkedIn icon, followed by his title "Co-chair, Bill & Melinda Gates Foundation" and his location "Seattle, Washington, Stati Uniti d'America". It also shows the number of followers: "31.099.108 follower". To the right of the main section, there are logos for the "Bill & Melinda Gates Foundation" and "Harvard University".

Bill Gates 

Co-chair, Bill & Melinda Gates Foundation
Seattle, Washington, Stati Uniti d'America · 31.099.108 follower ·

 **Bill & Melinda Gates
Foundation**

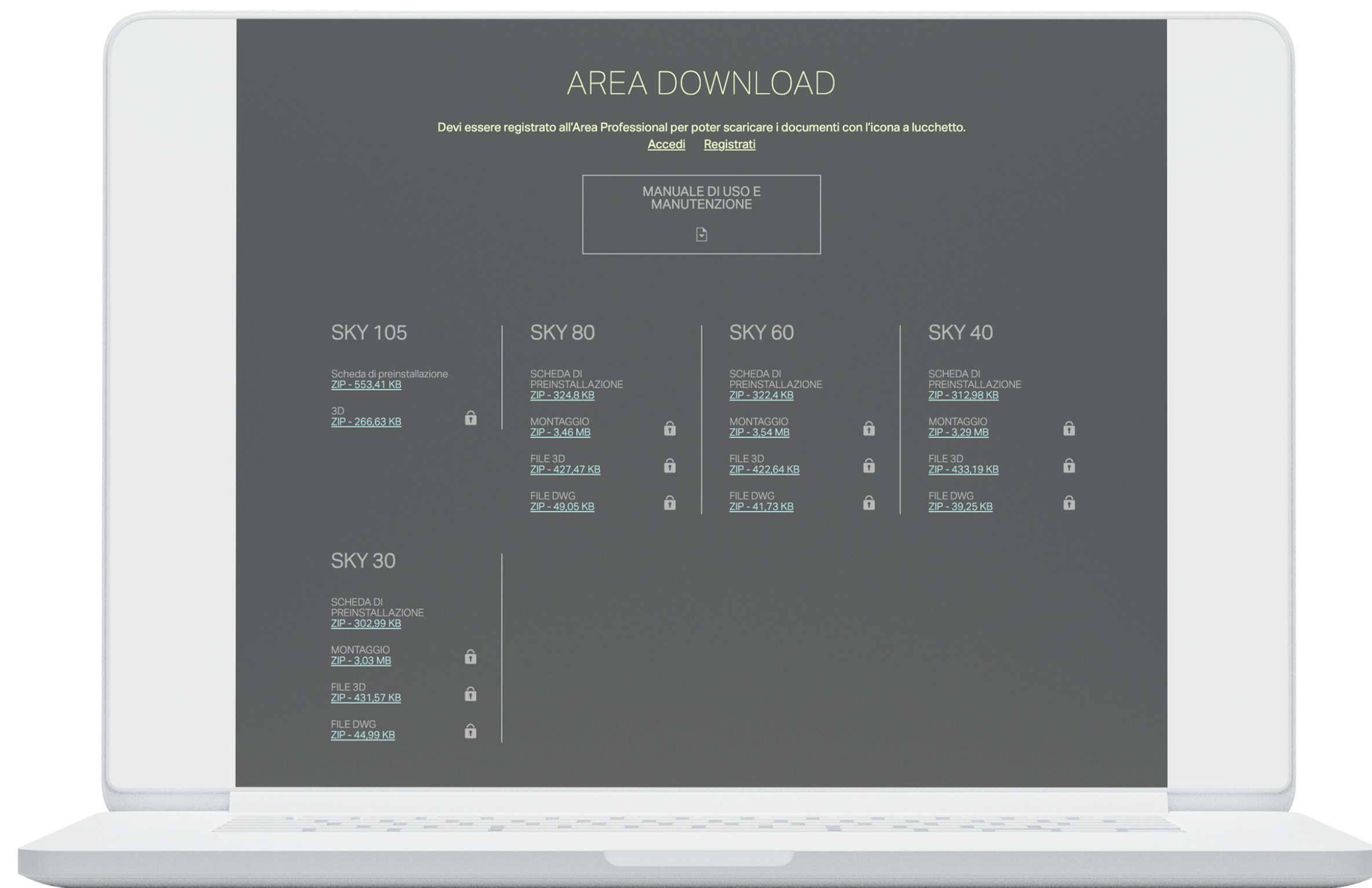
 **Harvard University**

3.146

lead marketing grazie agli e-Book

Periodo:
1 Gennaio 2020 - 31 Dicembre 2020





1.239

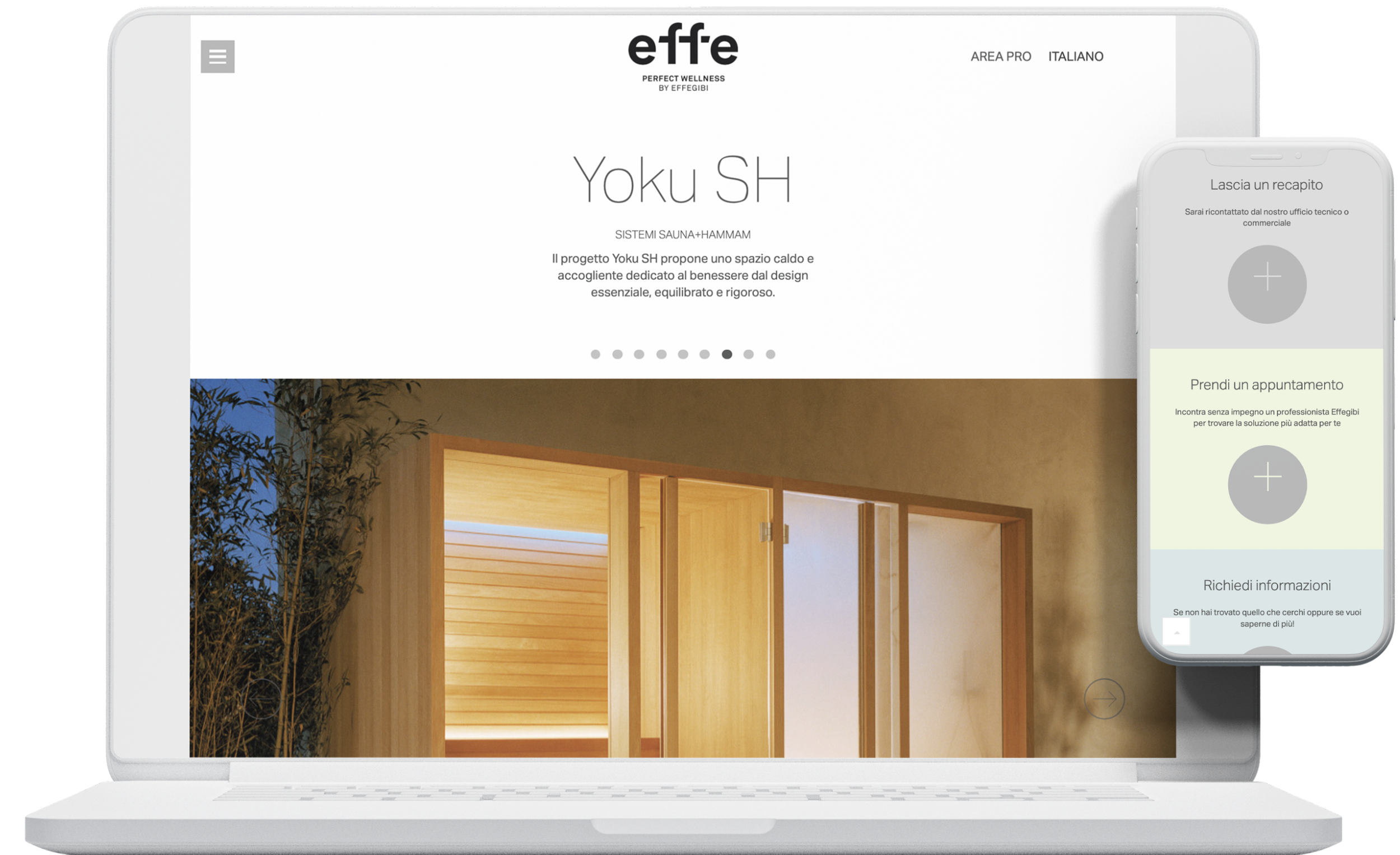
lead marketing grazie all'Area PRO

Periodo:
1 Gennaio 2020 - 31 Dicembre 2020

1.896

lead commerciali dal sito

*Periodo:
1 Gennaio 2020 - 31 Dicembre 2020*





**Quando parliamo
di lead una regola
è sempre vera:
più veloce è meglio**

“First impression is last impression”

Subject: Richiesta informazioni dal sito Effe Perfect Wellness

 Shared with everyone ▾

 No folder ▾

Gentile **Contact: First name**,

grazie per averci contattato. Mi chiamo **Contact: Contact owner** e lavoro al Customer Service Effe.

Da oltre 25 anni Effe progetta e realizza saune, bagni turchi e spa di design e con tecnologie all'avanguardia.

Grazie a uno staff di sales partner distribuiti in tutto il mondo, riusciamo a garantire assistenza e supporto alla Clientela nazionale ed internazionale: i nostri progettisti conoscono alla perfezione i prodotti e lavoreranno al suo fianco per fornirle i consigli e l'assistenza tecnica di cui hai bisogno per soddisfare ogni sua esigenza.

Sarebbe davvero un piacere per me poterle illustrare al telefono le peculiarità dei nostri prodotti, ascoltare le sue specifiche esigenze e farle la proposta più adatta, senza alcun impegno.

Per questo le lascio i miei riferimenti in calce. Non esiti a contattarmi. Attendo una sua chiamata!

Cordiali saluti

B *I* U  **More** ▾

  **Personalize** ▾ **Insert** ▾

Ecco gli incredibili risultati di aperture e risposte

Tipologia	Media di Open Rate	Media di Click Rate
Ebook Hammam	67,51%	22,30%
eBook Sauna	66,51%	22,44%
Followup Registrazione Area Pro	60,86%	14,30%
Risultato Totale	64,96%	19,68%



Tieni una riunione con Luca Trioschi

< January >

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Quanto tempo ti serve?

15 min

30 min

1 ora

Quale orario preferisci?

UTC +01:00 Central European Time (Europa) ▼

4:00 pm

4:30 pm

6:30 pm

Dear Aramie,

My name is Luca Trioschi and I am Effe's **Export Director**.

Thank you for contacting us.

Here below the link to download our **eBook** as per your request.

For any further information, please do not hesitate to contact me.

[Download eBook Hammam](#)



Hi Luca,

Yes, i haave ordered an easysteam 30 and am hoping it arrives in the US soon.

Thank you,

Aramie

Sent from my iDevice

Kind Regards,

Luca

Luca Trioschi
Effe Perfect Wellness by Effegibi
Export Director
<https://www.linkedin.com/in/luca-trioschi-2a301a20/>

O +39 0547 372881
M +39 347 44 74 634
@ luca.trioschi@effegibi.it

Book a phone call with me

Quasi **40** vendite
grazie all’automation

Cruscotto del commerciale

**I dati parlano continuamente.
Il lavoro di un commerciale è anche ascoltarli.**

Funnel di vendita Deal Pro (Importo Deal)

Date range: Last year

PREVENTIVO PRESENTATO E ATTESA FEEDBACK

9.881.172,10 €

EFFETTUATO FOLLOW-UP PREVENTIVO

1.408.898,00 €

DEAL VINTA

224.752,00 €

ORDINE ACQUISITO

1.072.465,40 €

DEAL PERSA

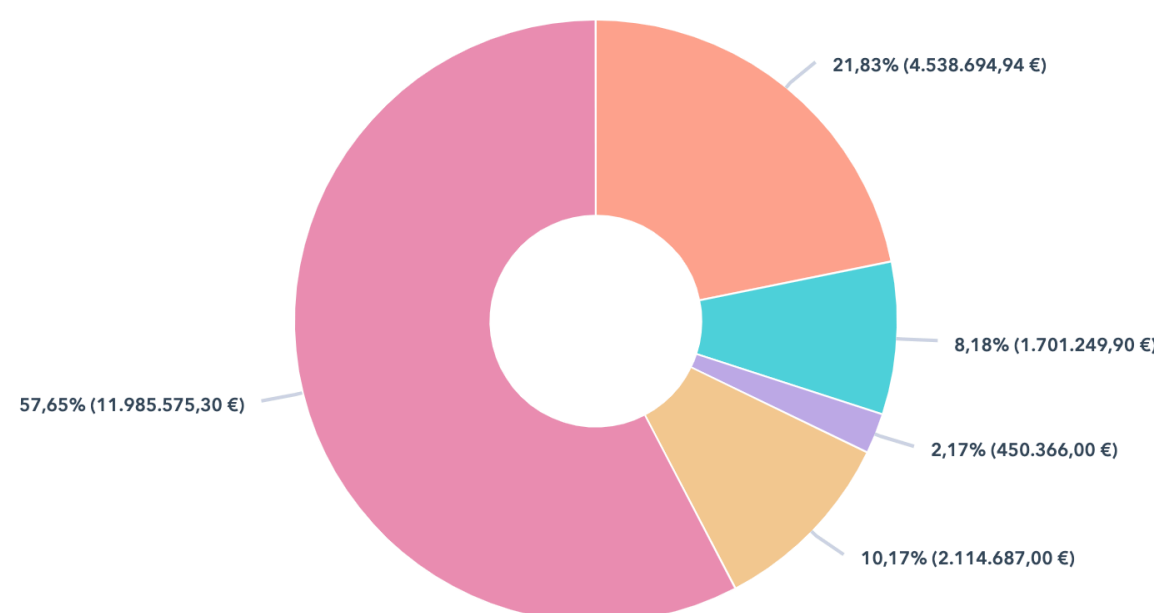
1.049.576,00 €

Conversion Rate Deal Pro (a valore) con Data chiusura quest'anno fino ad oggi

Date range: Last year

Deal Persa Ordine Acquisito Deal Vinta Effettuato follow-up preventivo

▲ 1/2 ▼

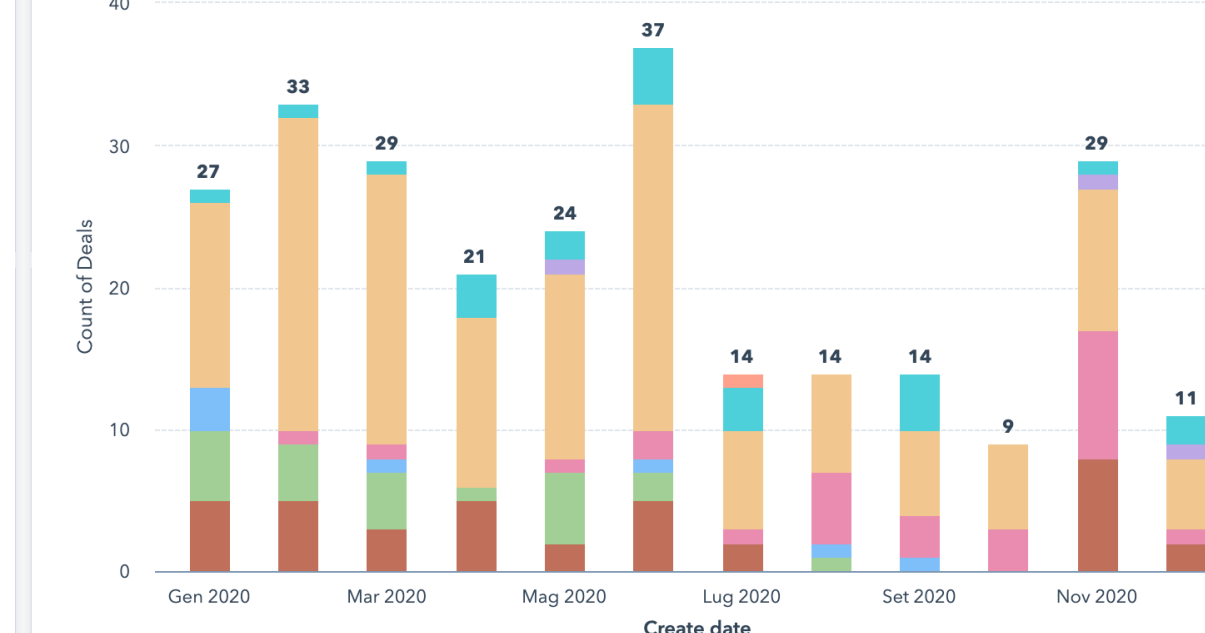


Trend Deal Pro per stato

Date range: Last year | Frequency: Monthly

In valutazione Nuova opportunità Ricevuto richiesta preventivo Preventivo presentato e attesa feedback

▲ 1/3 ▼



Take away

- Il venditore deve trasformarsi in consulente che cuce su misura del cliente le informazioni e il materiale di pre-vendita
- Marketing e Vendite devono essere perfettamente allineati e lavorare con gli stessi strumenti
- Se i partner non si sono adattati al cambiamento, bisogna supportarli con una strategia digital che li coinvolga
- Partire sempre dai processi commerciali prima di investire in marketing
- Adottare uno strumento che supporti realmente i tuoi commerciali
- Automazione dei processi e Misurazione sono fondamentali



The background of the image is a dramatic sky filled with dark, textured blue clouds. A bright, glowing sunburst is positioned at the top center, casting light through the clouds. The overall color palette is dominated by deep blues and a bright yellow-white light source.

DOMANDE?



Sales Maturity Assessment

Scopri quanto la tua rete
vendita è pronta per
la nuova normalità

<http://bit.ly/dma-sales-assessment>



Grazie per l'attenzione!

Francesco Fabbri
Founder & Business Developer
+39 347 8162362
francesco.fabbri@diemmea.com

PRENOTA UNA CALL CON ME