

# PROSPECT & LEAD

## COSTRUZIONE DI DATABASE EFFICACI e QUALIFICAZIONE LEAD

Il servizio mira a supportare le aziende nello sviluppo commerciale dei mercati esteri attraverso la costruzione di DB ragionati di contatti e la successiva qualificazione dei lead, allo scopo di costruire delle relazioni commerciali proficue e di valore.

### ► COSTRUZIONE DB

Ampliare il portafoglio contatti di distributori o clienti end user dell'azienda per avviare/ rinvigire/ consolidare l'attività commerciale nel mercato target

A seguito di un'analisi approfondita, volta a comprendere le specificità della produzione aziendale e le caratteristiche del suo interlocutore tipo, si andranno a inserire nel DB nominativi di partner/clienti operanti nel mercato target definito, che sono risultati potenzialmente in linea con i desiderata dell'azienda. Il database elaborato viene costantemente aggiornato e reso sempre disponibile a livello commerciale dall'azienda. Il database potrà contenere tra i 30 ed i 50 contatti.

I campi compilati si riferiranno a Ragione Sociale, Forma societaria, Indirizzo, Recapiti, Sito Web, piattaforme social utilizzate e altre informazioni di interesse.

Consegna: 30 giorni dall'incarico

## COSTRUZIONE DI DATABASE EFFICACI e QUALIFICAZIONE LEAD

### ► QUALIFICAZIONE LEAD

Qualificazione del database, suddivisione dei contatti sulla base della loro priorità di gestione e quindi individuazione di nuovi potenziali partner.

I contatti presenti all'interno del database vengono contattati dal nostro team dedicato, al fine di comprendere dettagliatamente le loro attività e per identificare una persona di riferimento alla quale rivolgersi. Segue una fase in cui l'azienda italiana e le sue produzioni vengono presentate ai potenziali interlocutori, per verificare l'interesse della controparte estera e valutare la possibilità di una partnership produttiva/commerciale/distributiva, a seconda dei desiderata dell'azienda italiana.

In questo modo sarà possibile qualificare il database e comprendere quali sono i lead con i quali approfondire un rapporto nell'ottica di stringere un accordo. I lead potranno quindi essere suddivisi in base alla loro priorità, e così sarà anche possibile individuare una strategia da perseguire in base alla loro identificazione.

Consegna: 30 giorni dall'incarico