



*sales***2app**

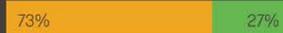
Improve your Sales Effectiveness



## EUROPA

**738.853.985**

POPOLAZIONE TOTALE



URBANA

RURALE

**539.397.504**

UTENTI INTERNET



PENETRAZIONE INTERNET

**293.155.800**

UTENTI SOCIAL NETWORK ATTIVI



PENETRAZIONE SOCIAL NETWORK

**1.025.340.015**

ABBONAMENTI MOBILE ATTIVI

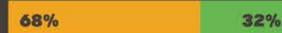


PENETRAZIONE MOBILE

## ITALIA: OVERVIEW

**61.482.297**

POPOLAZIONE TOTALE



URBANA

RURALE

**35.531.527**

UTENTI INTERNET



PENETRAZIONE INTERNET

**26.000.000**

UTENTI FACEBOOK ATTIVI



PENETRAZIONE FACEBOOK

**97.226.000**

ABBONAMENTI MOBILE ATTIVI



PENETRAZIONE MOBILE

## ITALIA: INDICATORI INTERNET

TEMPO MEDIO CHE GLI UTENTI TRASCORRONO OGNI GIORNO SU INTERNET ATTRAVERSO DESKTOP O LAPTOP



**4H 41M**

PENETRAZIONE INTERNET MOBILE IN PERCENTUALE RISPETTO ALLA POPOLAZIONE TOTALE



**47%**

TEMPO SPESO MEDIAMENTE UTILIZZANDO INTERNET MOBILE OGNI GIORNO



**2H 13M**

Scenario

## Il mondo è cambiato: Siamo bombardati da schermi e almeno uno è sempre con noi

- Più della metà degli italiani sono connessi a internet (penetrazione del 58%);
- In Italia ci sono più abbonamenti mobile dell'intera popolazione (penetrazione 158%);
- Quasi 5 ore su desktop e laptop, più di 2 ore su di un dispositivo mobile;
- 98% la quota di imprese con almeno 10 addetti che utilizzano Internet.

Ma le aziende italiane sono pronte per il Mobile?

Una ricerca del Politecnico di Milano ha mappato il grado di maturità di 170 imprese di medie-grandi dimensioni nell'approcciare la Mobile Transformation nel processo di interazione con i clienti: il 60% delle aziende monitorate sta avviando una strategia o ha già in atto un processo evolutivo.

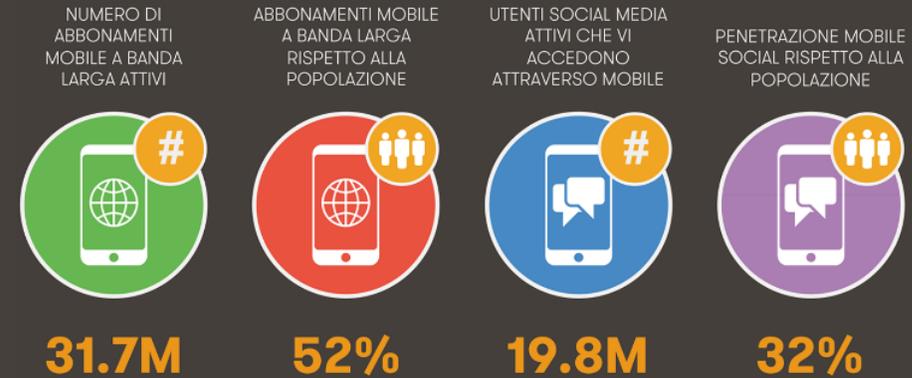
“Per la prima volta nella storia dell'impresa,  
il periodo di transizione in corso ti consente  
di essere il leader di mercato oggi  
e completamente fuori dal business l'indomani”

Ken Blanchard

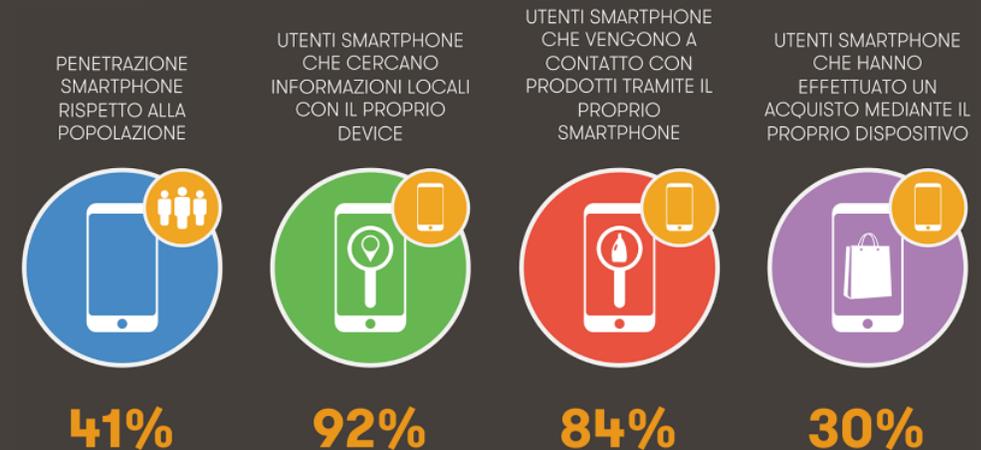
## Le principali aree di innovazione mobile nell'impresa italiana

- **E-commerce:** Con una crescita del 63% rispetto al 2015, la spesa degli italiani in Mobile Commerce ha triplicato il suo valore in soli due anni, raggiungendo quota 3,3 miliardi di euro. Oggi costituisce il 17% del valore complessivo dell'e-commerce italiano.
- **Big data analytics:** Il mobile è l'alleato migliore della profilazione utente: consente di raccogliere dati comportamentali, demografici e localizzati con una puntualità impensabile da desktop. La raccolta centralizzata e l'analisi di tali moli di informazioni stanno alla base di un data-driven marketing di successo.
- **Internet of Things:** Lo smartphone sta sempre più prendendo le fattezze dello strumento con cui interagire con il mondo che ci circonda in tempo reale - dalle applicazioni di domotica al sistema di gestione presenze attraverso la geolocalizzazione del terminale.
- **Intelligenza artificiale:** Sono numerose ormai le aziende italiane che stanno sperimentando l'utilizzo di piattaforme intelligenti integrate all'infrastruttura tecnologica aziendale per favorire l'automatismo di alcuni processi, ad esempio: la verifica della reputazione in base ai dati della rete piuttosto che la valutazione della penetrazione nel mercato dei prodotti.

## ITALIA: STATISTICHE MOBILE



## ITALIA: UTILIZZO SMARTPHONE



“Non è passato un secolo dai miei tempi,  
ma molti secoli, la tecnologia di oggi  
era impensabile cinquanta anni fa, ma la tecnica  
da sola non basta, serve una visione più ampia”

Rita Levi Montalcini



## Tuttavia nelle imprese si rileva:

- Costante perdita delle informazioni;
- Difficile controllo della produttività;
- Poca importanza alla motivazione;
- Preparazione alla vendita approssimativa;
- Gestione tradizionale delle aree di vendita;
- Condivisione parziale delle informazioni tra i commerciali;
- Andamento aziendale non aggiornato in tempo reale;
- Difficile controllo della rete commerciale;
- Mancata integrazione e ottimizzazione degli strumenti.

“Bisogna partire dall’esperienza dell’utente e poi pensare alla tecnologia, non il contrario”

Steve Jobs



L'applicazione mobile semplice, immediata e fruibile, integrabile a tutte le Soluzioni gestionali, CRM e software di Business Intelligence

## “Perdita delle informazioni”

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

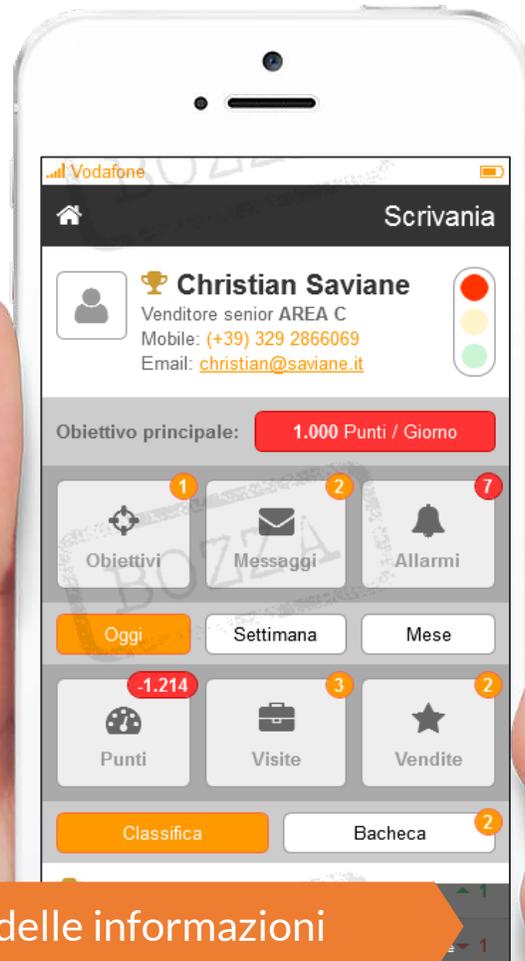
Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

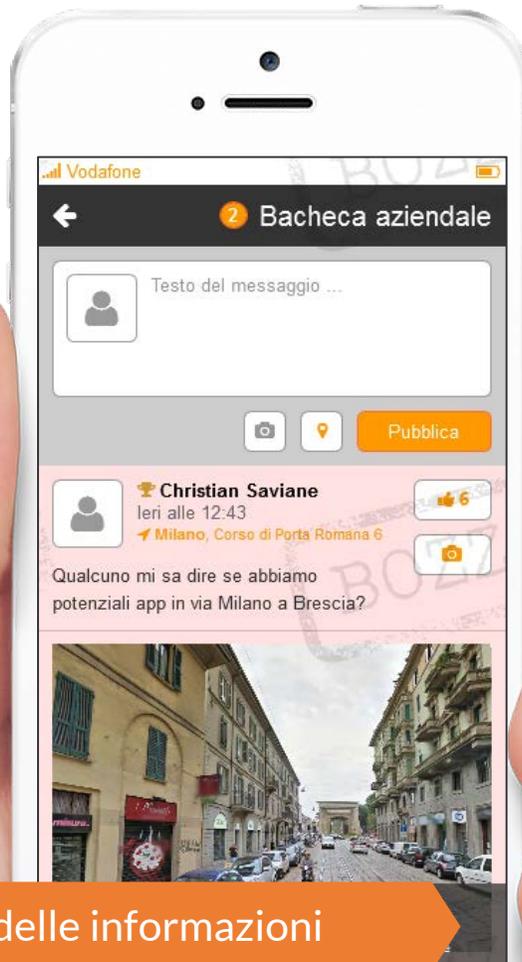
Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Immediatezza nell'inserimento e fruibilità del dato

- Inserimento in pochi click delle attività attraverso lo smartphone del commerciale, anche con SIRI;
- Segnalazione efficace alla forza vendita di notifiche, obiettivi, messaggi e allarmi.



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

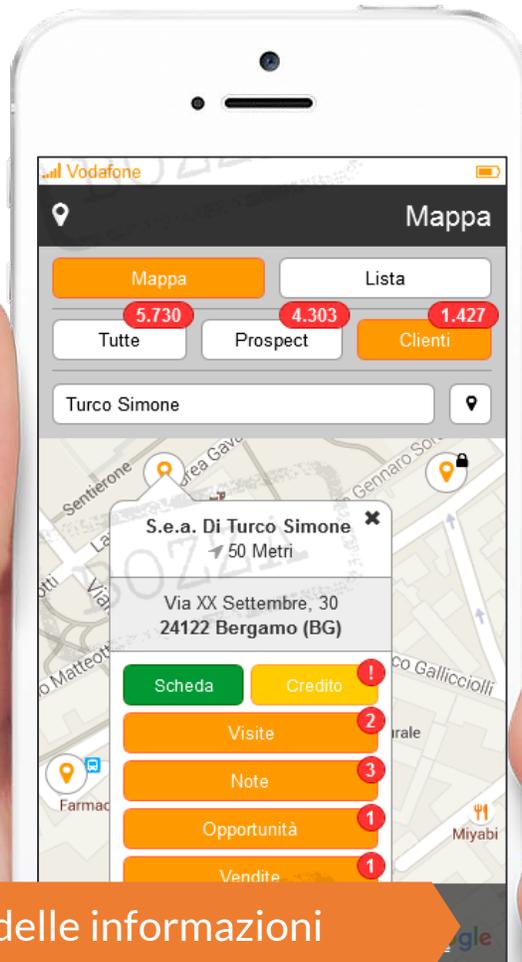
Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Raccolta automatica delle informazioni

- Memorizzazione automatica dei movimenti e percorso nel territorio, km effettuati ed eventuali pedaggi autostradali;
- Registro delle chiamate ricevute ed effettuate verso i referenti aziendali già classificati dal sistema gestionale;
- Storico automatico delle attività per cliente acquisito e potenziale.



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Recupero delle informazioni da terze parti

- Importazione automatica dei dati aziendali da Google™;
- Verifica della solvibilità del cliente acquisito o potenziale con eventuale visualizzazione in mappa dei più virtuosi;
- Condivisione delle informazioni sulla viabilità grazie all'integrazione con Google Maps™;
- Agevole comunicazione con l'infrastruttura tecnologica aziendale integrata.



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## L'informazione diventa patrimonio aziendale

- Il dato raccolto si trasforma in una opportunità per tutta la rete;
- Condivisione delle referenze per un approccio di vendita verso le aziende con attività in focus;
- Facile accesso alle informazioni di cortesia quali ad esempio il nome della segretaria in reception;
- Condivisione dell'esperienza commerciale con tutta la forza commerciale in campo.

## “Controllo della produttività”

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

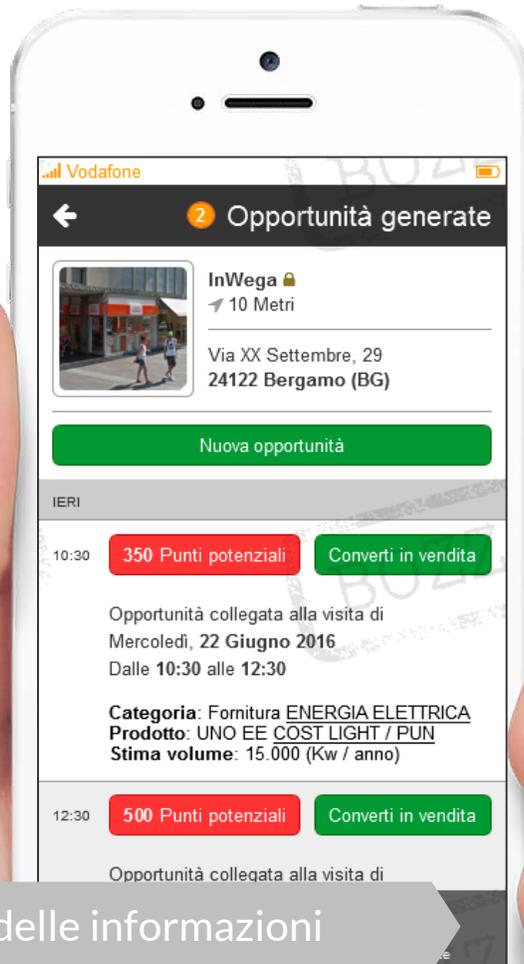
Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti



## Immediatezza nell'intervento

- Report automatico delle visite e aggiornamenti in tempo reale al responsabile commerciale;
- Comunicazione immediata con la forza vendita di riferimento.

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## “Motivazione alla vendita”

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Condivisione dei risultati

- Stimolo automatico:
  - Del commerciale sotto la media nel raggiungere il livello aziendale;
  - Del commerciale virtuoso con leve di gratificazione e visibilità;
- Stimolo alla competizione favorito dal confronto di gruppo.



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Up-selling

- Il commerciale è stimolato ad effettuare le visite di cortesia in funzione della prossimità;
- Estensione orizzontale dell'offerta attraverso la profilazione.

## Obiettivi raggiungibili

- Stimolo nel raggiungimento degli obiettivi di vendita:
  - Incremento dell'obiettivo in base alla produzione e/o a un coefficiente prestabilito;
  - Consapevolezza del proprio andamento rispetto al budget e media aziendale;
  - Maggior senso di responsabilità.

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti





Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Calcolo delle provvigioni e dei premi

- Motivazione della forza vendita favorita dalla visione immediata delle provvigioni maturate;
- Assegnazione automatica e/o supervisionata dei premi aziendali con stato di avanzamento in tempo reale.

## “Preparazione alla vendita”

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Il dato a «portata di mano»

- Visualizzazione dei clienti acquisiti e potenziali in mappa con geolocalizzazione rispetto la posizione corrente;
- Accesso immediato alle informazioni storiche raccolte dalla forza vendita;
- Suggerimenti sulle potenziali vendite nell'area di riferimento.

## “Gestione delle aree di vendita”

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

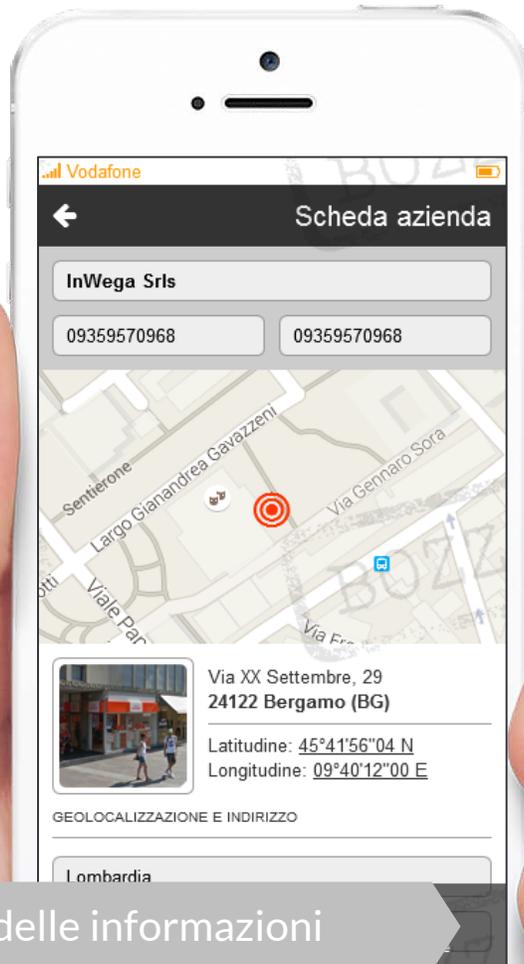
Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti



## Più valore alla referenza

- Visione immediata del portafoglio clienti già assegnato ai colleghi;
- Facile consultazione delle referenze strategiche.

*La leva su una referenza strategica ha efficacia tre volte superiore rispetto la «Cold Call».*

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## “Condivisione delle informazioni”

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

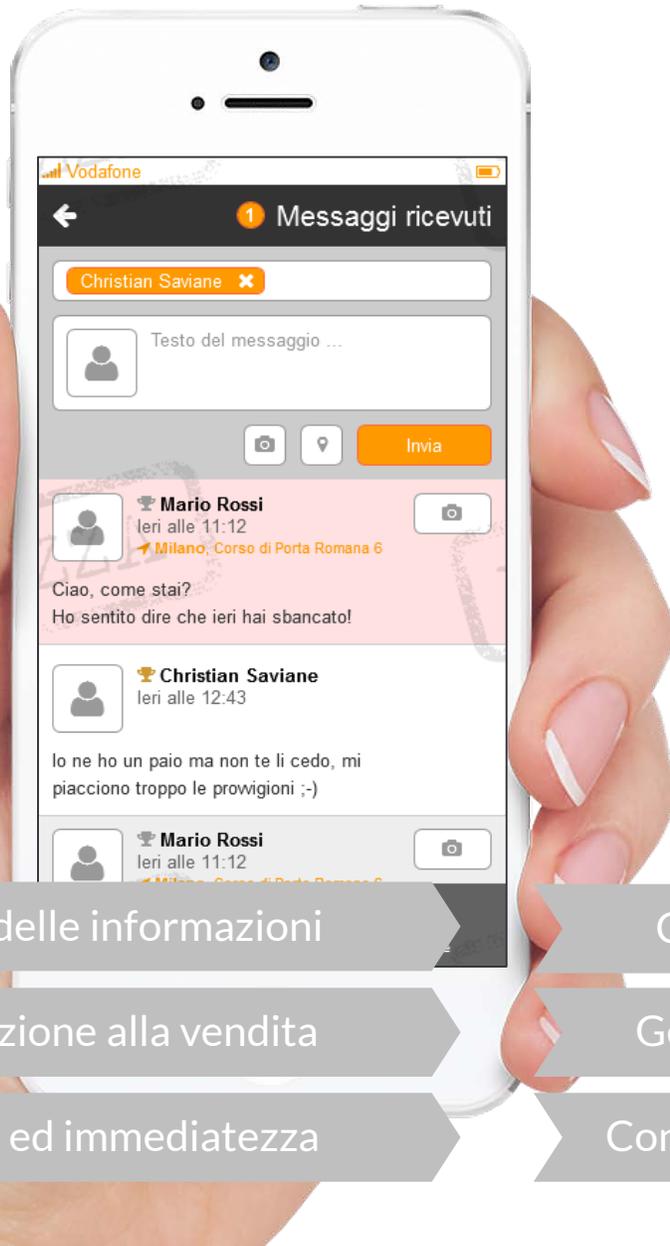
Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Stimolo alla comunicazione

- Costante aggiornamento delle novità e informative nella bacheca aziendale;
- Team building e collaborazione favoriti da un efficace sistema di messaggistica interno;
- Proattività garantita da un'efficace sistema di notifica «push»;
- Condivisione immediata delle informazioni e comunicazioni di rilievo.

## “Velocità ed immediatezza”

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Interfaccia intuitiva e amica dell'utente

- Riduzione fino al 90% del carico di lavoro da parte degli operatori di back-office;
- Back office concentrato sulla gestione delle attività di supporto alla vendita e problem solving anziché data entry tradizionale;
- Riduzione delle comunicazioni di servizio tra forza commerciale e back-office favorita dal facile accesso alle informazioni;
- Sensibile riduzione degli ordini annullati per mancata solvibilità grazie al modulo «credit check».

## “Controllo della rete commerciale”

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

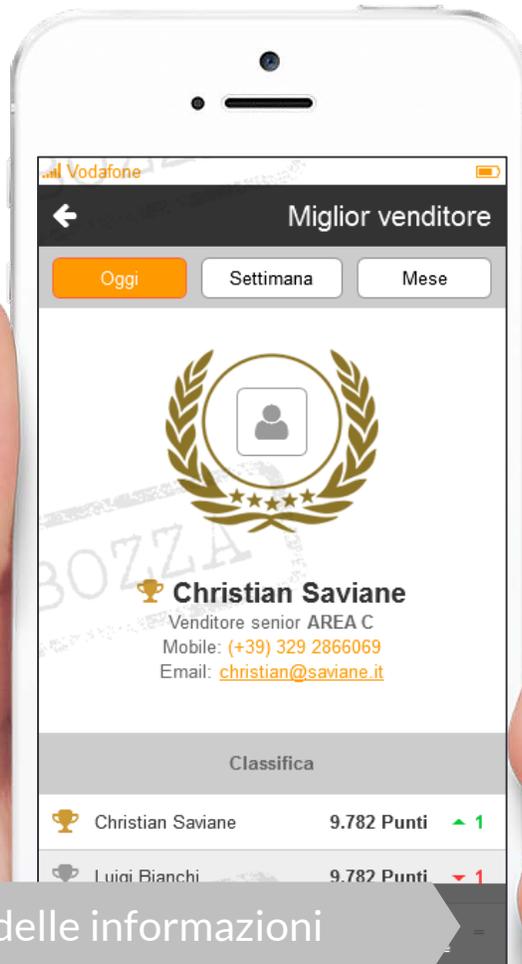
Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Costante verifica dell'operatività

- Supervisione puntuale e sicura della posizione e attività di ogni commerciale operativo;
- Supporto in tempo reale da parte del responsabile in caso di difficoltà;
- Invio automatico di notifiche e allarmi in caso di mancata rendicontazione della visita, report post-appuntamento, coerenza e completezza del dato;
- Gestione personalizzata dei trigger nel caso in cui si verificano troppe visite senza esito positivo o anomalie negli appuntamenti;
- Generazione di report attendibili basati su attività reali e verificabili.

## “Utilizzo costante degli strumenti”

Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti



Perdita delle informazioni

Preparazione alla vendita

Velocità ed immediatezza

Controllo della produttività

Gestione delle aree di vendita

Controllo della rete commerciale

Motivazione alla vendita

Condivisione delle informazioni

Utilizzo costante degli strumenti

## Inserimento semplice, veloce e necessario

- Garanzia nella compilazione del report attività giornaliero, settimanale e mensile;
- Forte incentivo nel riportare il dato corretto in quanto legato al sistema provvigionale;
- Inserimento immediato delle informazioni sfruttando tutte le potenzialità della tecnologia (Es: SIRI).

“Chiunque abbia il controllo della tecnologia  
ha nelle mani il mondo”

Lex Luthor



*sales***2app**

Grazie per l'attenzione