

## Te lo chiede il tuo business

Gli obiettivi di crescita e profittabilità sono legati a quelli di efficienza dell'intera catena dei processi aziendali, dalla produzione alle vendite. Ma con quali criteri vengono gestite le attività di ricerca dei nuovi clienti?

Questa è la domanda che ci siamo posti.

Così, siamo partiti da un'attenta analisi delle tattiche di lead generation generalmente in uso e ne abbiamo studiato il rapporto costi/benefici. I risultati ci hanno portato a sviluppare un metodo diverso e innovativo, maggiormente allineato agli obiettivi e ai bisogni emergenti delle singole aziende che operano in ambito business to business.

## Il metodo ContactValue

ContactValue è diverso da qualsiasi altro servizio di lead generation, perché è stato espressamente studiato per le tipiche esigenze delle imprese b2b, che spesso vengono erroneamente indirizzate verso tecniche di marketing basate su azioni solo ed esclusivamente di tipo digitale, come se fossero realtà operanti nei mercati consumer.

Con i metodi tradizionali il cliente target b2b è spesso bombardato da una serie di informazioni che difficilmente si traducono in propensione all'acquisto. Anzi, sovente tutto ciò genera confusione, che porta a rinviare l'investimento ancorché necessario. Il servizio ContactValue, basandosi su un principio di estrema focalizzazione e di azioni mirate, fornisce al mercato informazioni precise e dettagliate a supporto di un processo decisionale efficace.

Ogni progetto di lead generation ContactValue è unico perché costruito su misura e si avvale del valore aggiunto derivante dalla ventennale esperienza maturata dal nostro team nei mercati industriali b2b.

L'obiettivo di ContactValue è la creazione di una forte correlazione tra domanda e offerta che faccia percepire la vostra offerta come la migliore e naturale scelta per i vostri potenziali clienti.



## La lead generation a misura di b2b

contact  
value

## Tanti benefici garantiti da un approccio unico e innovativo

Certezza di costi e risultati

Focus su target specifici

Aumento della percezione

Consolidamento sui mercati

Misurabilità dei risultati

Allineamento agli obiettivi



# LEAD GENERATION

## Applicabilità

Il metodo ContactValue può essere applicato in molte iniziative a supporto delle vostre strategie di crescita:

- Start-up/sviluppo business
- Ricerca di nuovi clienti
- Penetrazione di specifiche nicchie
- Seminari ed eventi
- Campagne di awareness
- Ricerche e indagini di mercato
- Lancio di nuovi prodotti/servizi
- Azioni di test su nuovi mercati

e molto altro ancora.

## Chi può utilizzare ContactValue

ContactValue può essere utilizzato da tutte quelle aziende che offrono prodotti, soluzioni e servizi per i seguenti mercati target e che vogliono entrare in contatto con le seguenti funzioni aziendali:

### Mercati Target

Alimentare e bevande  
Tessile e abbigliamento  
Pelli e calzature  
Legno, mobili e arredamento  
Carta (pulp & paper)  
Stampa, cartotecnica  
Oil&Gas  
Chimica  
Acqua  
Ambiente  
Farmaceutica e cosmetica  
Gomma e plastica  
Vetro  
Ceramica  
Cemento  
Marmo e pietra  
Siderurgia, metallurgia  
Lavorazione dei metalli  
Elettronica ed elettrico  
Meccanica strumentale (OEM)  
Energia  
Medicale, life science  
Trasporti  
Cantieristica, edilizia

### Funzioni aziendali

Top management  
Sales and marketing  
Tecnico, progettazione  
Amministrazione e finanza  
Produzione  
Manutenzione  
Ricerca e sviluppo  
Qualità  
Acquisti  
Logistica

## Al passo con ciò che il mercato chiede

ContactValue aiuta le aziende a generare e cogliere le opportunità, indipendentemente dal livello di maturità del mercato, facendo nascere la consapevolezza del bisogno, rispondendo a un'esigenza puntuale, creando i presupposti per una richiesta futura.

## Chi siamo

Siamo un team affidato di professionisti, che da oltre vent'anni opera nel marketing e nella comunicazione in ambito business to business, costantemente aggiornati e alla ricerca di approcci nuovi e dinamici da proporre ai clienti.

La nostra esperienza e le conoscenze, maturate affiancando nel tempo aziende leader nei loro settori di riferimento, ci hanno guidato verso lo sviluppo di strumenti efficaci e sempre più rispondenti ai loro bisogni, con garanzia di risultati e certezza dei costi.



contact  
value

Seguici su:     

Via Stefanardo da Vimercate, 28 - 20128 Milano  
tel. +39 02 87250.335 - fax +39 02 455.09.010  
contactvalue@contactvalue.it - www.contactvalue.it