

6 Giugno 2018

Notizie dal Web n. 64



## Come cercare nuovi clienti Il Telemarketing



Una volta, in azienda, quando il telefono squillava, spesso ci si sentiva dire: *“Buongiorno, sono il Sig. Rossi e sono interessato al vostro prodotto. Potreste, per favore, farmi avere un preventivo?”*.

Questo è quello che frequentemente accadeva tempo fa, quando l'economia cresceva e i mercati erano in forte espansione. Oggi, purtroppo, siamo in un'epoca dove i mercati si contraggono lentamente e la concorrenza diventa sempre più aggressiva. In questo contesto, il telefono non squilla più come prima, e gli imprenditori sono costretti ad inserire in azienda la funzione del Marketing se vogliono mantenere o incrementare il loro fatturato.

Fare Marketing, infatti, significa cercare nuovi clienti, ovvero sviluppare una serie di azioni, mirate e organizzate, finalizzate allo sviluppo dei ricavi. Tra i vari strumenti di Marketing, quello più conosciuto è il

Telemarketing; tale strumento ha l'obiettivo di entrare in contatto con nuovi clienti attraverso il telefono per sviluppare vendite o appuntamenti commerciali.

L'attività di Telemarketing, se effettuata professionalmente e con la giusta metodologia, apre un potente canale di comunicazione diretto con i potenziali clienti, in grado di generare molte opportunità.

Il Telemarketing, oltre ad essere uno strumento efficace, è anche poco costoso e quindi utilissimo per sviluppare, con un basso investimento, nuovi contatti sia in Italia sia all'estero, in particolare in Europa. Ad esempio, contattare potenziali clienti stranieri, attraverso un'azione mirata di Telemarketing, può incrementare il proprio parco clienti, e di conseguenza i ricavi, più velocemente ed efficacemente del classico "porta a porta", lento e molto costoso.

### **Ma la mia azienda può incrementare i ricavi utilizzando il Telemarketing?**

Tutte le aziende possono trarre vantaggio dal Telemarketing e questo dipende principalmente sia da quale processo commerciale si utilizza per generare un ordine, sia verso quale tipologia di clientela è indirizzata l'azione. Normalmente, questa è un'attività che funziona meglio con le aziende che operano nel B2B e verso una clientela ben profilata.

### **Ma quali sono i vantaggi concreti del Telemarketing?**

Sviluppare in azienda un'organizzazione interna di Telemarketing comporta importanti vantaggi, tra i quali: contribuisce a profilare la propria clientela; impone all'azienda di ragionare in modo mirato su ciascun cliente; aiuta a gestire in modo organizzato i rapporti con i propri clienti; contribuisce alla creazione dell'autonomia dell'organizzazione commerciale; crea un database clienti ricco di contatti mirati, ottimizzando la qualità dei target; migliora il successo delle azioni commerciali riducendo anche i tempi.

Benedetti&Co ha una pluriennale esperienza nel marketing strategico e operativo e supporta le aziende nella pianificazione e nell'implementazione di organizzazioni commerciali, progettando, implementando e monitorando tutte le attività, cercando di trasferire all'interno azienda know-how e metodologia.

Per avere maggiori informazioni sui nostri servizi contattaci compilando il nostro form qui sotto, commenta l'articolo oppure chiama allo 030.2054803.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

---

### Milano

Via S. Michele del Carso 22  
20144 Milano  
tel. +39 02 805 057 74  
info@benedetti-co.it

### Brescia

Via Oberdan 5/7  
25128 Brescia  
tel. +39 030 205 48 03  
info@benedetti-co.it

### Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,  
Ajanta Building Flat 1,  
LD Ruparel -  
Marg Malabar Hill  
tel. +91 - 9820088817