

---

# PROGETTO WEB SALES

Guidi Consulting snc



# NON È CAMBIATO IL GIOCO, È CAMBIATO IL CAMPO

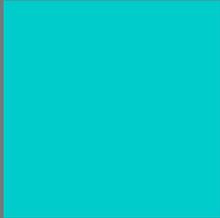
## IL NUOVO SCENARIO DELLA VENDITA B2B

La pandemia che ci ha colpito nel 2020 ha cambiato il mondo a cui eravamo abituati. Per tante ragioni le aziende hanno investito su nuovi modi di lavorare che creeranno nuove abitudini e nuove prassi: non si tornerà mai più allo stato precedente.

Questo riguarda anche l'attività commerciale in tutte le sue parti: i meeting si fanno su zoom, i prodotti si raccontano e non si dimostrano, le fiere sono virtuali: il gioco che facciamo è lo stesso di prima ma è cambiato il campo su cui siamo chiamati a giocare



# COS'È IL PROGETTO WEB SALES



## INTRODUZIONE

Considerando che gli investimenti fatti dalle imprese in tema di smart-working difficilmente saranno abbandonati e che porteranno alla necessità di strumenti e tecniche che ne massimizzino l'efficienza anche in ambito commerciale e che le situazioni pandemiche rendono rischioso e incerto il viaggiare, la Guidi Consulting ha realizzato una serie di tools grafici, comunicativi e metodologici per aiutare i commerciali a svolgere al meglio il proprio lavoro sia nei web meeting sia negli eventi virtuali, nel rispetto delle proprie individualità e delle esigenze di efficacia delle imprese



# STRUMENTI PER WEB MEETING

JANE JACOBS

I meeting via web sono situazioni delicate e nuove, è vero che alla fine si tratta di un meeting commerciale come quelli che abbiamo sempre fatto..... però l'essere a video toglie empatia, il poter SOLO raccontare il prodotto ne toglie percezione e ne ostacola la comprensione, l'ambiente circostante influisce sulla nostra concentrazione e sulla nostra capacità di rapportarci al cliente, gli strumenti con cui siamo soliti lavorare non sono adatti ad una video call.

Per ciò abbiamo creato strumenti e metodologie per colmare questi gap.

## SALESMAN PRO 2.0



FRAMEWORK SALES  
SYSTEM by Enablecity



MEETING SET per una  
eccellente comunicazione  
durante il meeting



BACKSITE GREEN SCREEN  
per avere privacy e  
professionalità nel meeting



SHOCK-CARD per lasciare  
che il prodotto si presenti  
da solo

## DIGITAL KIT



WEB SITE COMMERCIALE con info  
e strumenti di tipo esclusivamente  
commerciale

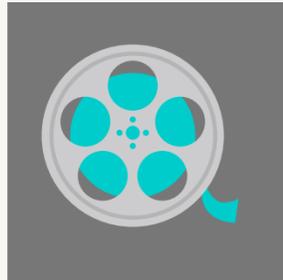


SHOCK-CARD per lasciare  
che il prodotto si presenti  
da solo



APP MOBILE

# MEETING KIT



ANIMATED SELF INTRODUCTION  
per presentarsi



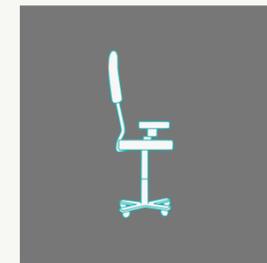
COMPANY PROFILE COMMERCIALE  
per spiegare i plus dell'azienda



SCHEMA PRODOTTO COMMERCIALE  
con griglia di comunicazione  
sensoriale



LISTINO COMMERCIALE, semplice  
chiaro, con tutte le info utili a chi  
compra



BACKSITE GREEN SCREEN  
per avere privacy e  
professionalità il meeting



SHOCK-CARD per lasciare  
che il prodotto si presenti  
da solo



# FRAMEWORK SYSTEM

---

## IL SISTEMA CHE MIGLIORA LE PERFORMANCE DI VENDITA NEI WEB MEETING

Molti commerciali pensano di lavorare peggio nei web meeting, non è vero: quello che cambia è la capacità di generare empatia col cliente e la colpa è dello strumento che ostacola le componenti emozionali presenti naturalmente dal vivo. Per questo è necessario sviluppare nuove metodologie commerciali che aiutino il venditore a recuperare l'aspetto empatico anche a video e a far sentire il cliente al centro dell'incontro: bisogna passare dal vendere il prodotto ... a vendere il venditore



# SHOCK CARD

---

## UN APP DI REALTA' AUMENTATA CHE DA VITA A QUALUNQUE IMMAGINE

Cosa succede quando si inviano delle campionature ad un cliente? Che poi bisogna comunque parlargli per raccontarle o spiegarne l'utilizzo o le qualità. Shock card permette di allegare qualunque info sul prodotto al prodotto stesso, basta una immagine che accompagni il campione ( la foto sulla scatola o una etichetta) , un filmato di quello che si vuole raccontare e l'app cxocard: l'applicativo leggerà l' immagine e mostrerà al suo posto il video scelto permettendo al prodotto di raccontarsi da solo.



# STRUMENTI PER FIERE VIRTUALI

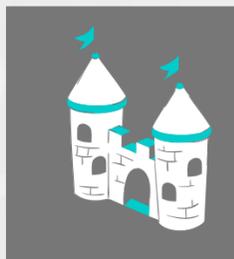
Le fiere restano un punto chiave nelle strategie di export ma anche loro devono fare i conti col cambio epocale delle prassi commerciali e delle tecnologie: la versione virtuale dei trade show avrà spazio anche in futuro. Ma questo comporta una serie di nuove sfide e necessità per i commerciali che si trovano a dover gestire meeting ad ogni orario, a lavorare senza potersi avvalere del prodotto, a qualificare l'azienda senza l'aiuto dei supporti che si hanno in fiera e a lottare per diversificarsi e rendersi memorabili a clienti che affrontano decine di meeting tutti simili di fronte ad un video.



COMPANY PROFILE COMMERCIALE  
per spiegare i plus dell'azienda



**LANDING PAGE DEDICATA ALLE FIERE, WEB SITE COMMERCIALE E MOBILE APP** dove presentare i referenti, permettere l'agendamento di meeting, richiedere campionature e avere le info commerciali sempre disponibili



STAND VIRTUALE: immagini CGI di altissima qualità da usare come sfondo durante i meeting per comunicare la forza dell'azienda, come un vero stand in fiera



CATALOGO COMMERCIALE, semplice chiaro, con tutte le info utili a chi compra



BIGLIETTO DA VISITA DIGITALE per trasmettere i propri contatti e farli salvare subito



BACKSITE GREEN SCREEN per mantenere la privacy durante i meeting



## STRUMENTI DIGITALI

### LANDING PAGE

una landing page dedicata alle fiera per convogliare i visitatori e ottenerne i contatti prima della fiera

### WEB SITE

Un sito web specifico per l'attività dei commerciali con contatti, schede prodotto, market place per le campionature etc

### MOBILE APP

Una app essenziale che permetta al cliente di avere sempre in mano le info della azienda e dei prodotti





## GIORGIO GUIDI

### Fondatore di Guidi Consulting

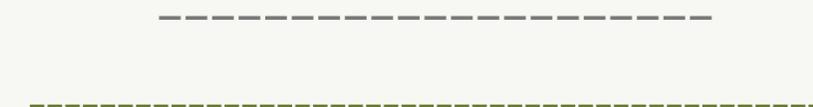
Da quasi 10 anni lavora nel settore export, ha aiutata molte aziende sia italiane che straniere ad accedere a mercati esterni



XXXXXXXX



XXXXXX





# PARLIAMONE

---

INDIRIZZO E-MAIL

[g.guidi@guidimarketing.it](mailto:g.guidi@guidimarketing.it)

NUMERO DI TELEFONO

051 641 5376

RECAPITO POSTALE

Via Miliani 7  
40132 - Bologna