

# Case History

Tipologia di Strumento	Sales Management - Radar
Settore Azienda	Alimentare
Esigenze	Ottimizzare le azioni per migliorare la marginalità delle vendite
Risultati ottenuti	L'adozione di Sales Management ha permesso a tutta la struttura di trovare il giusto mix tra volumi da ottenere e marginalità, investendo in maniera mirata sui diversi clienti e migliorando il risultato del conto economico.

## Case History

Tipologia di Strumento	Sales Management - Radar
Settore Azienda	Cosmetica
Esigenze	Sviluppare maggiormente il sell out dei commerciali
Risultati ottenuti	L'adozione di Sales Management ha permesso di focalizzare le principali azioni di sell out dei commerciali sui punti vendita strategici, consentendo inoltre agli Area Manager un migliore controllo e la possibilità di intervenire in modo mirato sui clienti critici, ottimizzando gli investimenti del marketing.

## Case History

Tipologia di Strumento	Sales Management - Radar
Settore Azienda	Automotive
Esigenze	Sviluppare un approccio proattivo nella vendita del service e dei ricambi / accessori
Risultati ottenuti	<p>La classificazione dei clienti ha permesso di focalizzare le offerte del responsabile clienti del service sui prodotti (servizi, ricambi e accessori) più adatti allo specifico cliente.</p> <p>In aggiunta, è stato possibile diversificare le condizioni commerciali e ampliare il parco macchine del service a partire dai clienti storici.</p> <p>Sales Management ha infine consentito di strutturare un servizio di telemarketing per il recupero dei clienti "scomparsi" in modo produttivo e mirato.</p>

# Case History

Tipologia di Strumento	Sales Management - Radar
Settore Azienda	Elettrodomestici
Esigenze	Riorganizzare la rete commerciale con un approccio più mirato al cliente e in una logica attiva di sviluppo
Risultati ottenuti	Sales Management ha permesso di cambiare l'approccio e l'organizzazione delle aree commerciali, suddividendo i venditori in reti diverse a seconda della classificazione dei clienti: venditori dipendenti su clienti Vip e Gold; agenti su Opportunity.

## Case History

Tipologia di Strumento	Sales Management - Radar
Settore Azienda	Fertilizzanti
Esigenze	Trovare nuovi mercati e impostare un rapporto di partnership con i distributori chiave orientato allo sviluppo
Risultati ottenuti	Attraverso la riclassificazione realizzata con Sales Management, è stato possibile chiudere accordi di partnership con distributori ad alto potenziale in mercati in crescita (es. vivaisti, prati erbosi, ...), raggiungendo in tal modo i loro clienti chiave, sui quali sono state realizzate azioni specifiche di cultura su nuovi prodotti e di creazione della domanda.

## Case History

Tipologia di Strumento	Sales Management - Radar
Settore Azienda	Biancheria intima
Esigenze	Riposizionare il marchio e riorganizzare i clienti, cercando di diminuirne il numero e aumentare il fatturato generale, visto la scarsità delle risorse disponibili
Risultati ottenuti	L'approccio al mercato attraverso Sales Management ha permesso di riposizionare il marchio, chiudendo un certo numero di clienti improduttivi, ma che generavano costi e dispersioni di tempo dei commerciali, per concentrare le energie sui clienti da sviluppare, con conseguente aumento del fatturato generale e della marginalità.