



MARGO' **I driver per lo sviluppo commerciale nell'era della digitalizzazione**

Francesca Ralli
Global Marketing Services Director
CRIF

I DRIVER DELLA CRESCITA

Sviluppo
sostenibile

Artificial
Intelligence

Comprensione
del Cliente

Nuove opportunità



QUALI SONO I PRINCIPALI BISOGNI DELLE ORGANIZZAZIONI CHE LAVORANO CON TARGET CLIENTI BtoB?

“ Il **10%** dei database B2B si deteriora ogni 3 mesi, dati aggiornati sono fondamentali per il processo di vendita.
[Vantage Point Performance] ”

“ Il **44%** delle organizzazioni è inefficiente nella gestione della pipeline di vendita.
[Vantage Point Performance e da Sales Management Association] ”

“ **20%** il tempo sottratto alla vendita, da attività di pre e post sales.
[Harward Business Review] ”

“ L'**80%** degli sforzi del marketing per generare lead viene ignorato o sprecata dall'area vendite
[Markets & Markets] ”



PIPELINE DI VENDITA

PER MIGLIORARE LE PERFORMANCE DI BUSINESS, È **NECESSARIO** UN FLUSSO VENDITE EFFICACE



1

Ampliamento del funnel con lead di qualità e affidabili

2

Selezione efficace delle lead grazie ad intelligenza artificiale e advanced analytics

3

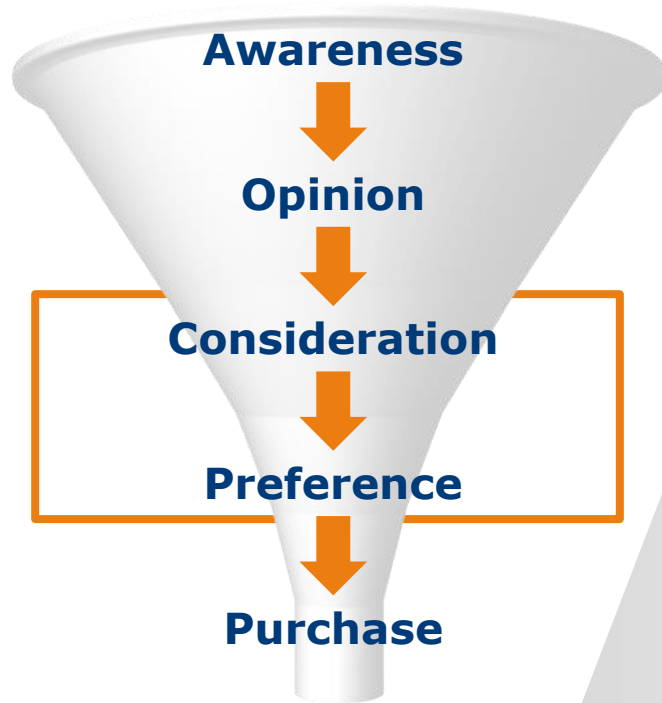
Conoscenza del cliente/prospect e del suo potenziale e selezione dei prospect con basso rischio di credito

4

Processo efficace che consenta di monitorare performance e redemption delle campagne commerciali



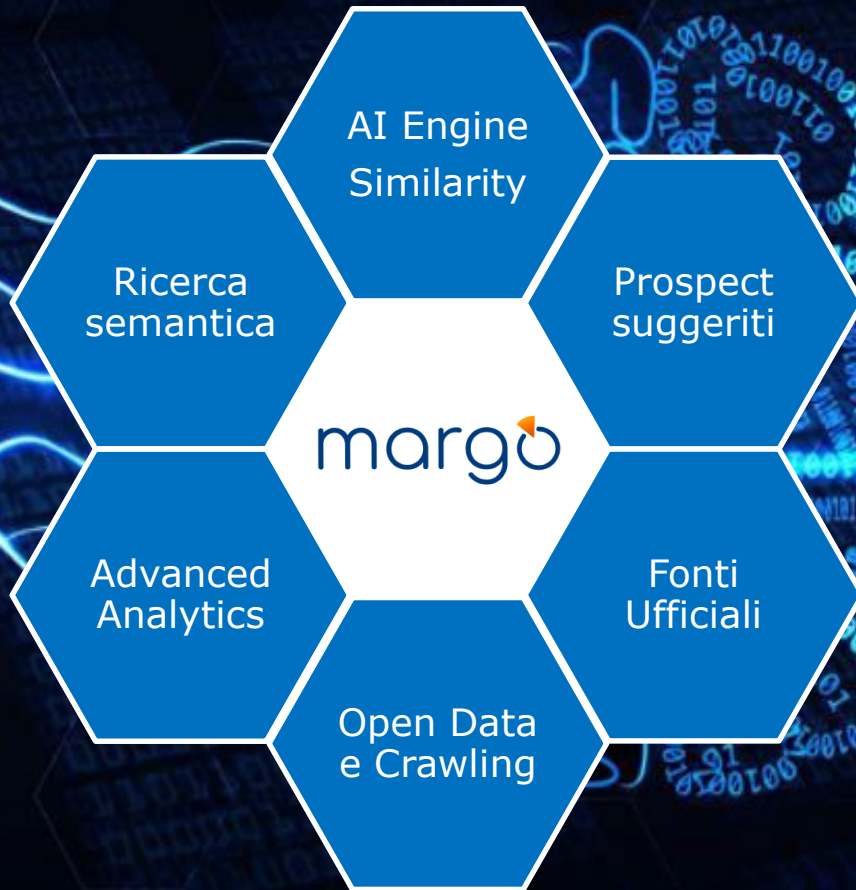
SALES ACCELERATION



Sales acceleration significa aumentare la velocità dei processi di vendita per **raggiungere il cliente PRIMA e in modo EFFICACE**



**I DRIVER
DELLA
CRESCITA
IN UNA SOLA
PIATTAFORMA
DIGITALE**



SVILUPPA
Il tuo
Portafoglio
Clienti



TROVA
Nuovi
Clienti



GESTISCI
La rete
commerciale



CRIF INFORMATION CORE

6mln aziende	1,6 mln bilanci	Gruppi, soci e partecipazioni	Dati di Import/Export
300+ filtri di ricerca	Key People Esponenti e Soci	700.000 + Siti web	Indicatori di Rischio CRIF
40+ advanced analytics	Società quotate	PMI e Start-up innovative	Contatti Telefoni, email, social
Sedi e unità locali	Certificazioni e Bandi	API	130+ data packets

40+ ADVANCED ANALYTICS



Finance Analytics

- ✓ Propensione a indebitamento a breve e medio termine
- ✓ Propensione a leasing e factoring
- ✓ Stagionalità ricorso al credito



Marketing Analytics

- ✓ Internationalization Score
- ✓ Innovation Score
- ✓ Digital Attitude Score
- ✓ Score Fornitori



Stima del fatturato SME

Stima del valore puntuale di **fatturato annuo** per le **aziende senza bilancio**

3 mln + aziende hanno il dato di Fatturato stimato

Società di persone e ditte individuali



Indicatori Retail

8 Indicatori sviluppati da **Mastercard** e CRIF su

1 mln di aziende del settore retail

Per individuare i clienti a più alto potenziale di crescita



L'ECOSISTEMA DI MARGÒ



MARGÒ – 4 MODULI PER GESTIRE LO SVILUPPO DEL BUSINESS



- **Gestione delle campagne commerciali**
- Raccolta **feedback dal team di vendita**
- **Dashboard** per visualizzare le performance di vendita

SALES TOOL



PORTFOLIO MANAGEMENT



- **Arricchimento e aggiornamento dei dati in tempo reale**
- **Clustering** dei clienti
- Campagne di **Up-selling e Cross-selling**

TARGETING



PROSPECTING



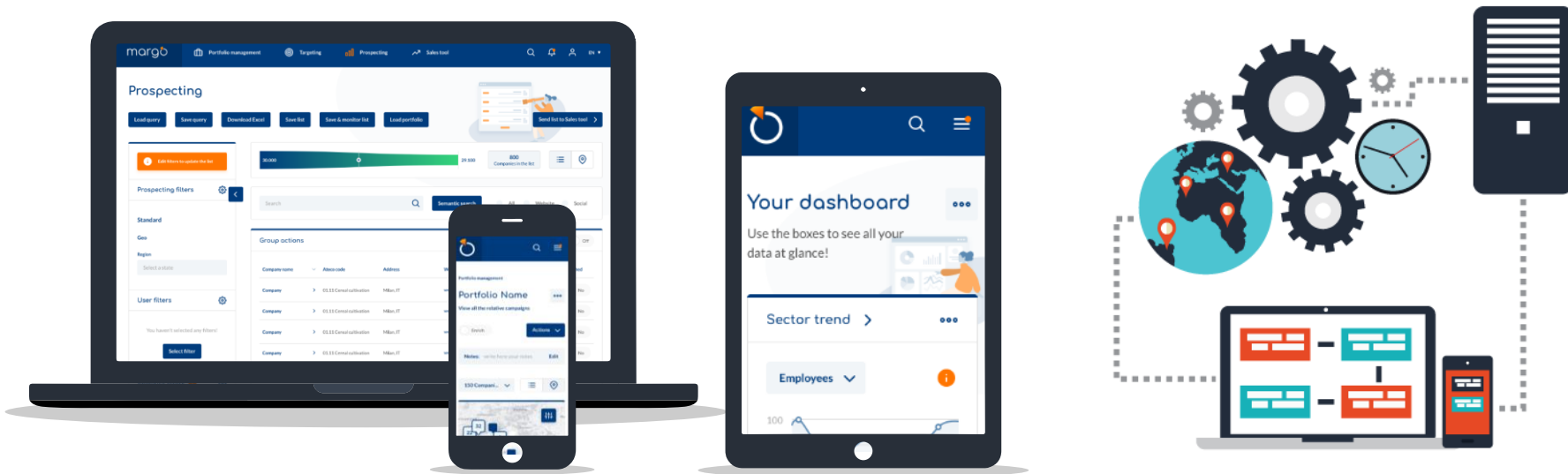
- **Analisi delle potenzialità del mercato**
- **Augmented analytics:** prioritizzazione delle azioni

- **Artificial Intelligence:** trova i prospect migliori per **similarità**
- **Ricerca semantica** per trovare aziende in base all'attività reale, non dichiarata





LA DIGITALIZZAZIONE MULTIDEVICE DI MARGÒ



Pc, Tablet, Smartphone, API Integration



I BENEFICI ATTESI

1

**TASSI DI
ENGAGEMENT +
ALTI**

2

**TASSI DI REDEMPTION
DELLE CAMPAGNE DI
ACQUISIZIONE CLIENTI
+ ALTI**

3

**OTTIMIZZAZIONE
PROCESSI**
Sia a livello di sede
centrale sia a livello di
filiale grazie all'utilizzo di
uno strumento unico

4

**RIDUZIONE COSTI
OPERATIVI**
8-10% grazie all'utilizzo
di liste di clienti pre-
accettati

5

**VANTAGGIO
COMPETITIVO
IL PRODOTTO
GIUSTO AL CLIENTE
GIUSTO**

6

**MAGGIORE CRESCITA
DEL BUSINESS**
grazie ad una più alta
penetrazione su già
clienti e prospect

7

**MIGLIORAMENTO
DELLA QUALITA' DEI
DATI SU CLIENTI E
PROSPECT**

8

**VELOCITÀ DI USCITA
SUL MERCATO**





Scarica la nuova app di approfondimento

CRIF FINANCE NEXT



CRIF
Together to the next level