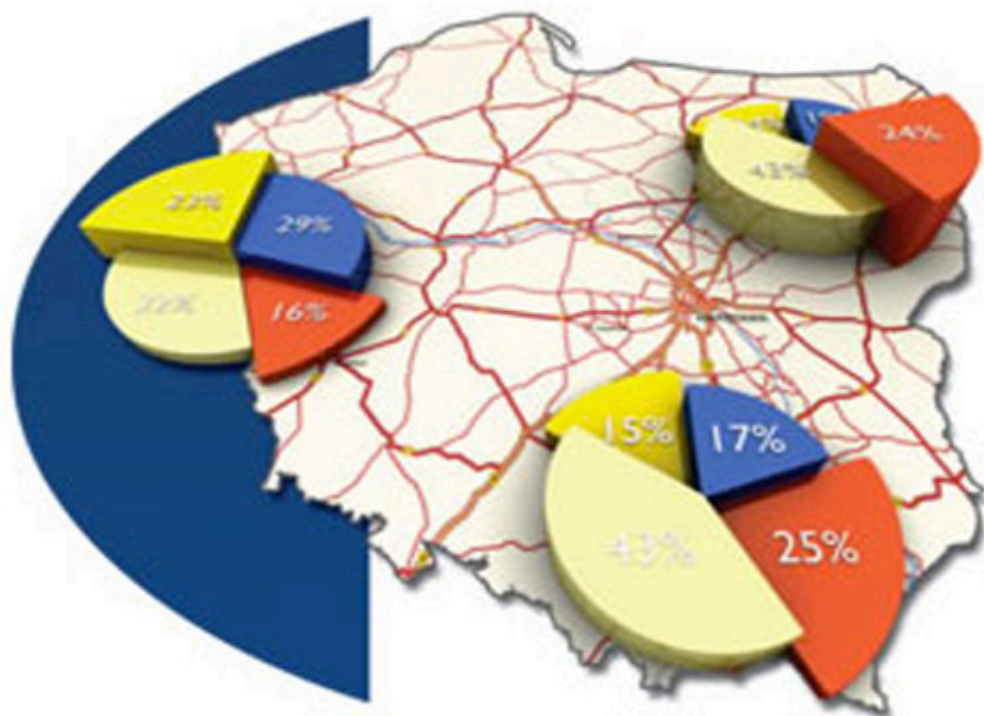


# RICERCA NUOVI CLIENTI B2B

Capire presso chi e come i venditori potrebbero **vendere di più !**



## DI COSA SI TRATTA?

Si tratta di un lavoro geomarketing che identifica **potenziali buyer** seguito da una attività di **contatto** iniziale (pre-sale) che scova le vendite potenziali sul territorio presso clienti mai sollecitati prima

## QUALI BENEFICI DÀ?

- ❑ identifica sul territorio i clienti potenziali
- ❑ costruisce un database di nuovi clienti possibili
- ❑ mette in mano nuovi lead alla forza di vendita già contattati

## SU COSA LAVORA?

- ❑ sul potenziale di mercato
- ❑ sull'approccio ai clienti
- ❑ sul monitoraggio della azione di vendita

risultato finale chiaro, tempi brevi, alto ritorno dell'investimento

Retail Doctors – Milano  
contattaci su [info@retaildoctors.it](mailto:info@retaildoctors.it)  
oppure al 348/51.52.638

