

FINALITÀ DEL TELEMARKETING B2B – CON ESEMPI PRATICI

Finalità	Descrizione	Esempi pratici di utilizzo
1. Presa appuntamenti	Fissare incontro con un commerciale	Appuntamento per presentare un impianto Incontro conoscitivo per soluzioni ERP Visita tecnica per macchinario CNC
2. Lead generation / Qualificazione	Raccogliere contatti e info su potenziali clienti	Individuare chi decide gli acquisti IT Capire se usano packaging personalizzato Verificare interesse per forniture DPI
3. Vendita diretta telefonica	Chiudere una vendita al telefono	Vendita di toner e cartucce Offerta lampo su abbigliamento da lavoro Promo su kit di pulizia industriale
4. Invito a eventi / fiere / webinar	Promuovere la partecipazione a eventi	Invito a uno stand in fiera settore metalmeccanico Invito a webinar su automazione industriale Evento esclusivo per clienti top
5. Follow-up post fiera / mail / campagna	Contattare chi ha ricevuto materiale o visitato uno stand	Chiamata dopo invio catalogo prodotti Richiamo post-fiera per demo Chiamata dopo newsletter tecnica
6. Aggiornamento database / indagine	Aggiornare o arricchire i dati aziendali	Raccogliere contatti aggiornati Verificare se l'azienda è ancora attiva Capire volumi di acquisto annui
7. Riattivazione clienti dormienti	Recuperare clienti inattivi	Chiamata dopo 12 mesi di inattività Offerta speciale per vecchi clienti Proposta di prova gratuita per ex clienti Chiamata per sapere se il macchinario funziona bene
8. Customer care / post-vendita	Supporto e verifica della soddisfazione	Verifica soddisfazione cliente dopo consegna Proposta assistenza tecnica aggiuntiva Vendita di pellicola estensibile a chi compra scatole
9. Cross-selling	Proporre prodotti complementari	Proporre prodotti per pulizia insieme a DPI Accessori per macchine già acquistate Passaggio da software base a versione premium
10. Upselling	Proporre prodotti di fascia superiore	Upgrade di impianto LED con sensori smart Versione potenziata di stampante industriale
11. Recupero preventivi	Stimolare decisioni su preventivi inviati	Follow-up su offerta per sistemi di videosorveglianza Chiamata per chiarimenti su preventivo CNC Proposta sconto finale su offerta in sospeso
12. Sondaggi / indagini di mercato	Raccogliere feedback o dati di settore	Indagine su utilizzo tecnologie green Questionario su esigenze di logistica Sondaggio per migliorare servizio clienti