Mama industry

MANUALE PER LO SVILUPPO

COME (RI)CREARE IL TUO UFFICIO DI SVILUPPO AI TEMPI DEL COVID

LEGGI QUESTA ANALISI: CORRISPONDE, ALMENO IN PARTE, AI TUOI PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA?

E ALLA SITUAZIONE DI MERCATO, STORICA, PRESENTE E FUTURA?

- **Ho perso clienti**
- Ho la cassa bassa
- Non ho un direttore commerciale
- Non ho un reparto commerciale
- Non ho una strategia digitale precisa per procacciare clienti
- Non ho una strategia commerciale generale

- **Ho un buon prodotto e servizio**
- Ho esperienza e storia
- Ho chiaro l'obiettivo ma non il percorso per arrivarci

- **Non so a chi rivolgermi**
- Non credo al digitale da solo come strumento
- Non credo che bastino solo i soldi
- Trovare persone è molto complesso e ci vuole tempo
- I progetti di sviluppo sono lunghi e onerosi
- Ho fatto molti tentativi per aumentare di volume senza successo
- Ho capito che il mondo è cambiato e mi sento un pesce fuor d'acqua
- Non riesco ad uscire dal mio perimetro

- **I clienti storici sono titubanti e guardano sempre più il prezzo**
- L'accesso al credito è complesso
- Il mio mercato ha bisogno di nuove idee e servizi
- La competenza costa molto
- La comunicazione e il digitale è uno strumento di lusso
- La strategia rimane spesso su carta
- Le incertezze governative sono molte
- I tempi sono sempre lunghi
- Gli ostacoli sono sempre tantissimi

1

IL MONDO È CAMBIATO DA PRIMA DEL CORONA VIRUS

VUOI ESSERE CONSIDERATO UN "MANOVALE DEL '900" SENZA VALORE AGGIUNTO O UN PROFESSIONISTA NEL TUO SETTORE CAPACE DI PERSONALIZZARE UN SERVIZIO?

MAMA INDUSTRY

PRIMA SI PRODUCEVANO OGGETTI, OGGI PERSONALIZZI VALORE AGGIUNTO!

Ti sarai accorto che le persone cercano sempre più un valore aggiunto personale e non un prodotto tecnico: ti sarai accorto che anche tu hai **esperienza** per essere anche consulente del tuo prodotto/servizio ed hai bisogno di capire come servire, comunicare e sviluppare questo valore aggiunto. Dopo il Corona virus, la tua qualità, i tuoi servizi e la tua **conoscenza** varranno sempre di più perché le persone vorranno ancora sempre più **personalizzazione**.

DEVI RIMETTERE IN PIEDI UNA STRATEGIA CON OBIETTIVO E PERCORSO BEN DEFINITI.

2

CAMBIA VERSO!

INDIVIDUA LA STRATEGIA GENERALE DELLA TUA IMPRESA NON PARLANDO DI TE MA DEI BISOGNI E DEI PROBLEMI DEI TUOI CLIENTI!

MAMA INDUSTRY

PROBLEMI SOPRATTUTTO EMOTIVI

e spesso complementari al tuo prodotto/servizio

I clienti, anche quando lo sei tu, non cercano un prodotto fisico o un servizio tecnico ma la **soluzione di un problema** e la soddisfazione di un **bisogno personale**.

Parla dei bisogni emotivi dei tuoi clienti e di come tu li riesca a soddisfare nel miglior modo possibile, nel minor tempo possibile e nel pagamento personalizzato possibile..

SOLO COSÌ IL PREZZO DIVENTA L'ULTIMA INFORMAZIONE

Esempio:
I tuoi clienti comprano il miglior buco col minor sforzo possibile: economico, temporale, fisico.
NON ACQUISTANO IL TRAPANO

3

TROVA L'IDEA DIFFERENZIANTE DI POSIZIONAMENTO E COMUNICAZIONE

PASSA DALLA FUNZIONE RAZIONALE DEL PRODOTTO ALL'ESPERIENZA EMOTIVA DELLA PROPOSTA DI VALORE!

MAMA INDUSTRY

OGGI, SPESSO, VALE PIÙ COME LO DICI DI QUELLO CHE DICI.

Lo sai che oggi il grado medio di attenzione ad una prima comunicazione, informazione e pubblicità è di 8 secondi?

Cosa vuoi comunicare in quel tempo? Come catturare l'attenzione di tutti noi che ne siamo bombardati?

Il problema di fondo è che la maggior parte delle persone pensa ancora di comunicare solo il proprio servizio/prodotto e la sua parte tecnica per realizzarlo, parlando solo di se.
E agli altri non gliene frega nulla.

NO!

Serve comunicare il tuo valore aggiunto di servizio sotto una forma soprattutto emotiva, con una leva comunicativa, una frase, un racconto nuovo e accattivante: una punta di un iceberg da far venir voglia di scoprire.

4 METTI LE TUE IDEE IN UNA PIATTAFORMA SEMPLICE E COINVOLGENTE!

IL TUO SITO NON PUO' ESSERE SOLAMENTE UNA VETRINA DI OGGETTI CHE PARLANO IN MANIERA FREDDA DI SE MA DEVE ESSERE UN PERCORSO DI COINVOLGIMENTO EMOTIVO!

MAMA INDUSTRY

DOPO AVER FATTO VENIR VOGLIA DI SCOPRIRTI,

il tuo iceberg non può essere un labirinto complesso e freddo

ma un percorso che parla al cuore delle persone, alla parte emotiva, con il piacere di girare nelle stanze virtuali e digitali della tua azienda, per coinvolgere, informare e spiegare, così da convincere di contattarti.

Esempio:

Non vendiamo bistecchiere al ristoratore ma **LA MIGLIOR COTTURA PER LA SUA CARNE**

3 IDENTIFICA UN PRIMO PRODOTTO/SERVIZIO PER CONQUISTARE LA FIDUCIA

TU ACQUISTERESTI DA UNO SCONOSCIUTO MIGLIAIA DI EURO DI SERVIZI? TI IMPEGNERESTI MOLTO, SIA ECONOMICAMENTE CHE FISICAMENTE O LEGALMENTE, SENZA UN TEST DI ALMENO UN PRODOTTO O DI QUELLA PERSONA E AZIENDA?

MAMA INDUSTRY

MAMA INDUSTRY

I TUOI CLIENTI SONO SPESSO DELLA TUA DIMENSIONE

e, anche se fossero più grandi, necessitano di capire e testare; trova il tuo servizio di test e comunicalo a chiare lettere:

- un prodotto campione minimo, anche gratuito
- una consulenza mirata
- un test del tuo software
- un disegno del prodotto da offrire

UN SERVIZIO CIVETTA NON È UN PREVENTIVO PENSATO COME TALE MA É UN SERVIZIO GIÀ PERSONALIZZATO CON VALORE AGGIUNTO

6 IDENTIFICA UN PROCESSO DI VENDITA PRECISO

ABBIAMO VISTO CHE TROPPE PERSONE NON FANNO TANTE VENDITE PERCHÉ DISORGANIZZATE: È FONDAMENTALE PENSARE E PROGRAMMARE UN PRECISO PROCESSO DI VENDITA

AD ESEMPIO...

1. Procacciamento cliente tramite campagna digitale
2. Primo contatto con spiegazione
3. Invio di specifiche ovvero dimostrazioni varie
4. Richiesta appuntamento oppure invio di servizio / prodotto civetta
5. Appuntamento ovvero vendita del servizio civetta
6. Feedback per controllo interesse
7. Nuova vera vendita
8. Coinvolgimento nel raccontare le esperienze positive del cliente

7 METTI IN PIEDI OVVERO COLLEGA AI TUOI SOFTWARE UN CRM PER GESTIRE I CLIENTI

UN CONTO AMMINISTRARE 10 CLIENTI, UN CONTO 100 E UN CONTO 1000: NON PERDERTI I PEZZI!

MAMA INDUSTRY

POSSIAMO GESTIRE CON NUOVE MODALITÀ MIGLIAIA DI CLIENTI:

- Richiama
- Personalizza risposta
- Appuntamenti
- Informazioni aggiuntive
- Persone e personalità particolari
- Esigenze particolari
- Situazione logistiche, complementari, di vita in generale
- Etc…

Bisogna tenere traccia e farsi aiutare nella gestione da programmi semplici ma adatti al tuo flusso gestionale dei clienti, propedeuticamente programmato.

QUANDO INIZI SEMBRA ESSERE TUTTO SOTTO CONTOLLO.

GIÀ AL PRIMO MESE AVRESTI PROBLEMI DI GESTIONE DI UN FLUSSO INFORMATIVO SE NON UTILIZZI METODI E STRUMENTI ADEGUATI

8

SVILUPPA UNA CAMPAGNA MIRATA CON STRUMENTI OTTIMIZZATI

IL DIGITALE È ORMAI IL PRIMO PUNTO DI INCONTRO, DI PRIMO INCONTRO DI TUTTI: DIAMOGLI LA GIUSTA IMPORTANZA!

CONOSCI QUALCUNO CHE NON VA AD INFORMARSI ON LINE SUL PROPRIO TELEFONO DI ALMENO UNA COSA?

Oramai, **il 61% di tutta la popolazione**, si informa tenendo in mano un telefono (rapporto CENSIS 2019)

La tua punta di iceberg comunicativo con idea differenziante trovata, la vedranno subito da qualche parte se fai campagne comunicative mirate.

Non pensare che la tua comunicazione, attraverso social network o altri strumenti di utilizzo proprio possano farti fare una veloce ascesa del numero di clienti, serve subito una campagna mirata, performante, adeguata alla tua idea, tutto correlato e incrociato con un sito web, strategia, immagine, parole chiave, flusso di vendita, prodotto, prezzo, servizi complementari.

NON BANALE: UN LAVORO DA SPECIALISTI IN TEAM.

9

SCEGLI UN MANAGER, UN TEAM E DEI PARTNER PER FARE TUTTO QUESTO

NON HAI TEMPO, SPESSO CONOSCENZA E SOPRATTUTTO DA SOLO O CON QUALCHE ALTRA SINGOLA FIGURA OPERATIVA NON RIUSCIRAI AL MEGLIO DELLE POSSIBILITÀ.

MAMA INDUSTRY

COSA FAI TU TUTTI I GIORNI

- Vedi strategia aziendale
- Gestisci rapporto banche
- Gestisci la produzione
- Definisci campagne commerciali
- Incontri clienti
- Risolvi problematiche
- Progetti nuove idee
- Tieni rapporti con professionisti per fisco e lavoro
- Altro, tanto altro

CHI TI PUÒ AIUTARE PER IL PROGETTO

- Direttore commerciale e/o project manager seguito da un team

QUALI PARTNER OPERATIVI DA GESTIRE

- Stratega che lavora con te per ridefinizione obiettivi e percorso
- Esperto di comunicazione per definizione idea e nuova modalità
- Esperti, designer di user experience, grafico web, programmatore, copywriter
- Ideatore, progettista e gestore campagne
- Esperti di flussi di vendita e processi software
- Etc...

MAMA INDUSTRY

10

HAI CASSA NECESSARIA PER I TUOI INVESTIMENTI?

ALTRIMENTI TROVA FONDI AGEVOLATI/BANCARI PER FARLO O MUNISCITI DI UN PARTNER

NON È UN PROGETTO BANALE MA NEANCHE IMPOSSIBILE:

- vedi il tuo livello di cassa
- trova fondi agevolati e bancari
- trova partner adeguati allo sviluppo e alle giuste modalità di pagamento

MAMA INDUSTRY

11

QUANTO TEMPO TI OCCORRERÀ?

TEMPO MEDIO PER METTERE A REGIME TUTTO: ALMENO 1 ANNO PER TROVARE PERSONE, SVILUPPARE IL PROGETTO, LE IDEE, ATTUARLE ED AVERE I PRIMI CLIENTI.

SPESSO, ACCADE CHE:

- Ricercare persone è difficile
- Le idee spesso sono da rivedere
- Bisogna fare test continui con relative nuove spese
- L'organizzazione è da sistemare continuamente
- I risultati possono arrivare dopo diverso tempo
- I costi sono elevati sia in termini economico-finanziari che di fatica e impegno
- I risultati possono essere bassi
- La motivazione sempre peggiore

DA SOLI SI VA VELOCI MA SPESSO POCO LONTANI E SI RIMANE QUASI SEMPRE DI DIMENSIONI RIDOTTE, NON POTENDOSI PERMETTERE NESSUN SALTO IMPRENDITORIALE E PERSONALE.

INVECE, UN PERCORSO TIPICO CON MAMAINDUSTRY

Primo mese	Primo mese	Primo mese	Primi 2 mesi	Primi 2 mesi	Secondo mese	Dal 3° mese
Strategia-progetto	Ricerca fondi	Idea comunicazione	Sito - altro	Flusso CRM	Sviluppo campagna	Gestione contatti

MAMA INDUSTRY

12 PERCHÉ É MEGLIO FARSI AFFIANCARE DA CHI HA GIÀ UNA STRUTTURA COMPLETA?

MAMA INDUSTRY

CON NOI

- Non hai bisogno di un direttore commerciale
- Non ti servono investimenti: in 2 mesi a regime
- Identifichi facilmente una visione e una strategia aziendale
- Trovi velocemente un'idea e un percorso vincente
- Trovi con successo nuovi clienti qualificati
- Riposizioni l'azienda nel mercato con autorevolezza
- Identifichi un percorso di cambiamento motivante
- Effettui test mirati non perdendo tempo
- Ottimizzi le spese per il tuo progetto
- Trovi contributi e fondi agevolati necessari
- Spendi un costo minore di un dipendente con la disponibilità di un team
- Avrai un partner che ti aspetta finanziariamente con pagamento mensile

SE CI PIACE MOLTO IL VOSTRO PROGETTO E LA VOSTRA AZIENDA:

LUNGA RATEIZZAZIONE

Rateizzazione mensile

Possibile rateizzazione allungata del servizio fino a 12 mesi*

ASPETTIAMO GLI INCASSI

"Bond" per la progettazione:

Preammortamento progettuale in attesa del lancio con incassi o attesa di finanziamento*

INCASSIAMO IN PERCENTUALE

Abbassamento costi con percentuale

Abbassiamo i costi esecutivi e mettiamo una percentuale sui risultati*

MAMA INDUSTRY

*con garanzia obbligatoria con privilegio speciale su prodotti e servizi.

MAMA INDUSTRY

www.mamaindustry.com

+39 377 082 9246

info@mamaindustry.com