

Procedure Lead Generation R.01

La Lead generation, nel suo complesso, è un'attività che ti consente di avere quotidianamente un numero di contatti, Potenziali Clienti, interessati all'acquisto del prodotto e/o del servizio di cui è stata fatta la pubblicità nel web.

I contatti solitamente sono profilati e hanno in origine le seguenti informazioni standard: Cognome, Nome, Recapito Telefonico (cellulare), Indirizzo e-mail. A queste informazioni si possono aggiungere altre quali: ragione sociale, attività svolta, provincia di provenienza. Per Te è fondamentale applicare una regola: il Lead (contatto) va immediatamente contattato. Non far trascorrere più di 24 ore dal contatto, perché lo stesso può rivelarsi "perso".

A seguire trovi le procedure da seguire su ogni contatto giornaliero che ti verrà fornito.

1. Crea innanzitutto la Tua pagina Facebook e Instagram utilizzando questa estensione: <https://www.facebook.com/BceeBrainNomedellaTuaRegione/> (Ad esempio <https://www.facebook.com/BceeBrainSicilia/>). Nella pagina riporta la stessa immagine dell'Header e del marchio che trovi nella pagina aziendale: <https://www.facebook.com/bceebrain>. Ti realizzeremo noi l'immagine dell'header con il nome della Tua Regione;
2. Ti consigliamo di creare un nuovo indirizzo email da Gmail e collegarlo al tuo cellulare con integrazione dei contatti telefonici in rubrica. Un indirizzo Gmail con il nome del brand e il tuo territorio (ad esempio bceebrainumbria@gmail.com). Il collegamento al Tuo cellulare ti permette di poter gestire i contatti ed avere tutto sotto controllo;
3. Entra nel tuo account Gmail tramite Chrome, vai a Contatti e crea una nuova etichetta e rinomina l'etichetta con il nome del Brand (ad esempio BCEE Brain);
4. Noi ti invieremo periodicamente un file.csv e un file.excel con i nuovi contatti;
5. Dovrai aprire il tuo browser con Chrome, entrare nel tuo account e scegliere Contatti;
6. Poi va su etichette, fai click su BCEE Brain (che avevi precedentemente creato), poi su importa. Scegli il file che ti abbiamo inviato e importa i contatti. Adesso hai tutti i clienti potenziali nella Tua rubrica telefonica con l'etichetta BCEE Brai;
7. Attendi qualche minuto e potrai visualizzare i nuovi clienti in Rubrica e quindi su Whatsapp;
8. Apri il file EXCEL e trovi la lista dei nuovi contatti;
9. Whatsapp – Tramite Whatsapp invia ad ogni nuovo contatto il messaggio di presentazione standard che ti è stato fornito oltre alla brochure e listino prezzi se disponibile, tutto in formato PDF;
10. E-mail – Tramite il tuo account Gmail invia ad ogni contatto l'E-mail di presentazione standard, con allegati brochure e listino prezzi se disponibile. È un doppio invio ma, questo rafforza la comunicazione iniziale. E ricordati di fare queste 2 azioni entro le 24 ore dalla ricezione dei contatti;
11. Clienti potenziali ATTIVI e PASSIVI – I clienti si suddividono in 2 categorie:
 - a. ATTIVI sono quelli che esercitano la richiesta di interesse tramite la pubblicità e promozioni conferendo i loro dati di contatto;
 - b. PASSIVI sono quelli che vengono chiamati tramite un'attività di Telemarketing e a cui viene inviata informativa commerciale dei nostri prodotti e servizi
12. Telefonata ATTIVA – Fai la telefonata di benvenuto, presentandoti e facendo riferimento alla richiesta che il cliente ha fatto tramite il web (importante comunicare subito al cliente che è lui che ci ha contattato e non noi. Questo per evitare che veniamo presi come call center). Comunica al cliente di avergli inviato messaggio su Whatsapp e informativa



BCEE S.r.l.
Business Company Europe Enterprise
Consulenza aziendale,
servizi di assistenza e gestione
delle Imprese Italiane e
dei professionisti
Italia e Unione Europea
www.bcee.it
Progettazione siti web
Lead Generation
www.abcgeneration.it
Ingrosso profumi e cosmetici
www.profumoeprofumi.it
Distributore casse automatiche
www.noleggiotuo.it
Distributore macchine e strumenti
prevenzione salute
www.checkmylife.it
Broker Franchising
www.italiafranchising.it

Strada di Cardeto 57
05100 Terni (TR) Italia
Cod. Fiscale e P.IVA IT02762930424
Cap. Sociale 500.000,00

Email info@bcee.it
PEC bcee@pec.it
Tel. 0744 462402
Cell. 335.744.1429
Numero Verde 800.129.500



tramite e-mail. Chiudi la telefonata prendendo un appuntamento telefonico per un prossimo contatto telefonico teso nel conoscere l'effettivo interesse del cliente. **Fatti fornire dal cliente la Ragione Sociale e il suo indirizzo postale, gli invieremo il Catalogo Prodotti tramite il servizio Poste Italiane;**

13. Telefonata PASSIVA – Visualizza la ragione sociale del Tuo cliente potenziale tramite ricerca su Google e/o Pagine Gialle e/o da banche date ufficiali pubbliche. Apri la Tua Area Riservata su www.bcee.it e vai nel pannello di controllo Invia Info Lead. Contatta telefonicamente il cliente potenziale, presentandoti e illustra brevemente l'azienda e il prodotto e chiedi di essere autorizzato/a all'invio dell'informativa commerciale. Richiedi il suo indirizzo e-mail dove inviare l'informativa e il suo numero di cellulare (messaggio Whatsapp). Effettua l'invio dell'e-mail e del messaggio di benvenuto/a su Whatsapp.
14. Inserisci nel Tuo calendario la richiamata con il nome e cognome del cliente (che hai in rubrica). In questo modo hai iniziato a costruire il planning del tuo lavoro. Avrai quindi sviluppato un calendario di potenziali clienti che dovrai ricontattare per avere il loro feedback sul prodotto;
15. Richiamata – Stai effettuando la richiamata al cliente sulla scorta dell'appuntamento che ti ha fornito. Obiettivo: acquisire l'interesse del cliente o il diniego. Se il cliente mostra interesse passi subito allo stadio successivo: la formulazione del Preventivo. A questo punto devi chiedere la sua P.IVA e il numero di scontrini giornalieri, per scegliere il tipo di macchina. Accade che spesso, il cliente scelga lui la macchina. Può accadere che il cliente ti scriva un messaggio su WA o tramite SMS confermando il suo interesse. A questo punto, puoi messaggiare richiedendo la sua P.IVA e numero di scontrini. In alcuni casi che il cliente ti contatta direttamente, quindi non è presente nelle nostre liste di contatti, ricordati che oltre la P.IVA e il numero di scontrini, occorre avere il suo indirizzo e-mail e nome e cognome dell'interessato/a.

Riassumendo

1. Crea una Pagina Social Facebook e Instagram
2. Crea il tuo indirizzo e-mail su GMail;
3. Sincronizza il nuovo account Gmail nel tuo telefono;
4. Crea "etichetta" **BCEE Brain** su Contatti di Gmail del nuovo account;
5. Upload dei contatti;
6. Invio messaggio standard su Whatsapp;
7. Invio Messaggio standard e-mail;
8. Telefonata di benvenuto/a;
9. Calendarizzazione della richiamata per interesse cliente;
10. Telefonata di interesse
 - a. Sì sono interessato/a → creazione del Preventivo;
 - b. No, non sono interessato/a fine della sollecitazione;
11. Invio Preventivo;
12. Avvio della trattativa;
 - a. Sì sono interessato/a → scelta della tipologia di pagamento
 - b. No, non sono interessato/a → capire le motivazioni e cercare di trattare o trovare le condizioni migliori → chiamare il proprio referente e chiedere di modificare le condizioni;
13. Confermare il preventivo, firmato e timbrato dal cliente e inviare lo stesso a info@bcee.it con l'indicazione della scelta delle condizioni di pagamento;



BCEE S.r.l.
Business Company Europe Enterprise
Consulenza aziendale,
servizi di assistenza e gestione
delle Imprese Italiane e
dei professionisti
Italia e Unione Europea
www.bcee.it
Progettazione siti web
Lead Generation
www.abcgeneration.it
Ingrosso profumi e cosmetici
www.profumoeprofumi.it
Distributore casse automatiche
www.noleggiotuo.it
Distributore macchine e strumenti
prevenzione salute
www.checkmylife.it
Broker Franchising
www.italiafranchising.it

Strada di Cardeto 57
05100 Terni (TR) Italia
Cod. Fiscale e P.IVA IT02762930424
Cap. Sociale 500.000,00

Email info@bcee.it
PEC bcee@pec.it
Tel. 0744 462402
Cell. 335.744.1429
Numero Verde 800.129.500

800 129 500



FERÈ



14. Se noleggio verrà avviata la pratica di noleggio direttamente dall'azienda. Il commerciale riceverà sempre in copia tutte le varie comunicazioni di scambio con il cliente.

Materiale Pubblicitario

1. Catalogo generale Prodotti
2. Biglietti da Visita Personalizzati

Il materiale ti verrà fornito entro 10 gg. dalla firma del Catalogo e verrà spedito direttamente al Tuo domicilio professionale tramite GLS Express Courier.

TRASPARENZA



BCEE S.r.l.
Business Company Europe Enterprise
Consulenza aziendale,
servizi di assistenza e gestione
delle Imprese Italiane e
dei professionisti
Italia e Unione Europea
www.bcee.it
Progettazione siti web
Lead Generation
www.abcgeneration.it
Ingrosso profumi e cosmetici
www.profumoeprofumi.it
Distributore casse automatiche
www.noleggiotuo.it
Distributore macchine e strumenti
prevenzione salute
www.checkmylife.it
Broker Franchising
www.italiafranchising.it

Strada di Cardeto 57
05100 Terni (TR) Italia
Cod. Fiscale e P.IVA IT02762930424
Cap. Sociale 500.000,00

Email info@bcee.it
PEC bcee@pec.it
Tel. 0744 462402
Cell. 335.744.1429
Numero Verde 800.129.500