



CASO DI STUDIO

## Settore industriale B2B - Rilevatori Gas

UN CANALE DI VENDITA B2B TOTALMENTE DIGITALE

### SITUAZIONE

Assenza di fiere di settore dovuta alla pandemia, il cliente non riusciva ad acquisire nuovi contatti commerciali in quanto non avevano un'attività proattiva

### SOLUZIONE

Apertura di un canale di acquisizione di contatti commerciali totalmente digitale attraverso LinkedIn supportato da una strategia di comunicazione multicanale per promuovere il brand, l'attività aziendale e i prodotti.

### IMPATTO

Attraverso l'attività di Lead Generation B2B sono stati generati contatti commerciali profilati precedentemente e qualificati dopo le prime interazioni.

**dei contatti generati entrati in contatto con il brand il..**

**62%**

SONO STATI CONVERTITI IN  
CHIAMATE COMMERCIALI

**8.5%**

HANNO RICHiesto UN  
PREVENTIVO

**22%**

SONO NUOVI POTENZIALI DISTRIBUTORI