

# Account intelligence, dal fatto alla domanda

L'informazione serve a preparare la conversazione.

Un cambiamento aziendale non dimostra un'intenzione di acquisto.



## Fatto documentato

L'account annuncia un'acquisizione.

La fonte e la data accompagnano il dato.

## Inferenza

Potrebbe servire armonizzare i dati.

È una conseguenza possibile da valutare.

## Ipotesi commerciale

La nostra soluzione potrebbe essere prioritaria.

L'annuncio non dimostra questa priorità.

## Domanda alla relazione esistente

Quale area di integrazione è prioritaria?

La risposta orienta la proposta successiva.

Usa solo informazioni pertinenti alla decisione, con fonte e data.

Il commerciale lascia al destinatario lo spazio per correggere l'ipotesi.

**KLC** [www.klc.it](http://www.klc.it) | Account intelligence, dal fatto alla domanda