

Dalla domanda del buyer al materiale giusto

Il follow-up riporta alle vendite ciò che manca

La domanda in trattativa

Quale dubbio ferma il buyer, in quel ruolo e momento?



Il materiale approvato

Il commerciale trova la versione valida nel CRM o nella knowledge base.



L'uso nel follow-up

Il team sa come introdurre il contenuto e quale domanda fare dopo.



La risposta del buyer

Marketing corregge il materiale con le vendite.

Le risposte alimentano le revisioni del materiale.

I soli download interni non misurano l'efficacia commerciale.

KLC www.klc.it

Contenuti per la rete vendita