Social selling o automazione?

La scelta dipende da ciò che il software fa

Social selling

Account e relazione
Messaggio legato al contesto
Conversazioni e opportunità

Prospecting automatizzato

Contatto in lista
Sequenza e template
Invii e risposte

Quale attività vuoi automatizzare?

Supporto interno

Ricerca, deduplica e promemoria possono essere standardizzati.
Servono dati controllati e strumenti consentiti.

Contatto visibile al destinatario

Scelta della persona e messaggio richiedono giudizio umano.
Su LinkedIn, niente software che automatizzi attività
sul sito senza autorizzazione.

Prima del contatto controlla chi segue già l’account
e se il segnale è ancora pertinente.

KLC **www.klc.it**

Contatto e automazione nel B2B

Fonte: KLC · Social selling o prospecting automatizzato? Differenze, rischi e criteri
https://www.klc.it/blog/campagne/social-selling-vs-prospecting-automatizzato/