Promuovere un’azienda industriale

la checklist dei dieci controlli

Il dato, il voto con la prova, da dove partire

1 Il buyer ti sceglie quando non ci sei

Tempo d’acquisto passato con i fornitori (Gartner, 2017)



e quel 17% va diviso fra tutti i fornitori in gara

Formati utili per un acquisto tecnico (TREW e GlobalSpec, 2025)



1.018 risposte, più scelte possibili

Pagine e schede devono rispondere anche senza di te

2 Dieci voci, voto 0, 1 o 2 con la prova

Esempio: azienda immaginaria di isolatori in ceramica tecnica su disegno

Voce 1, requisiti e limiti:

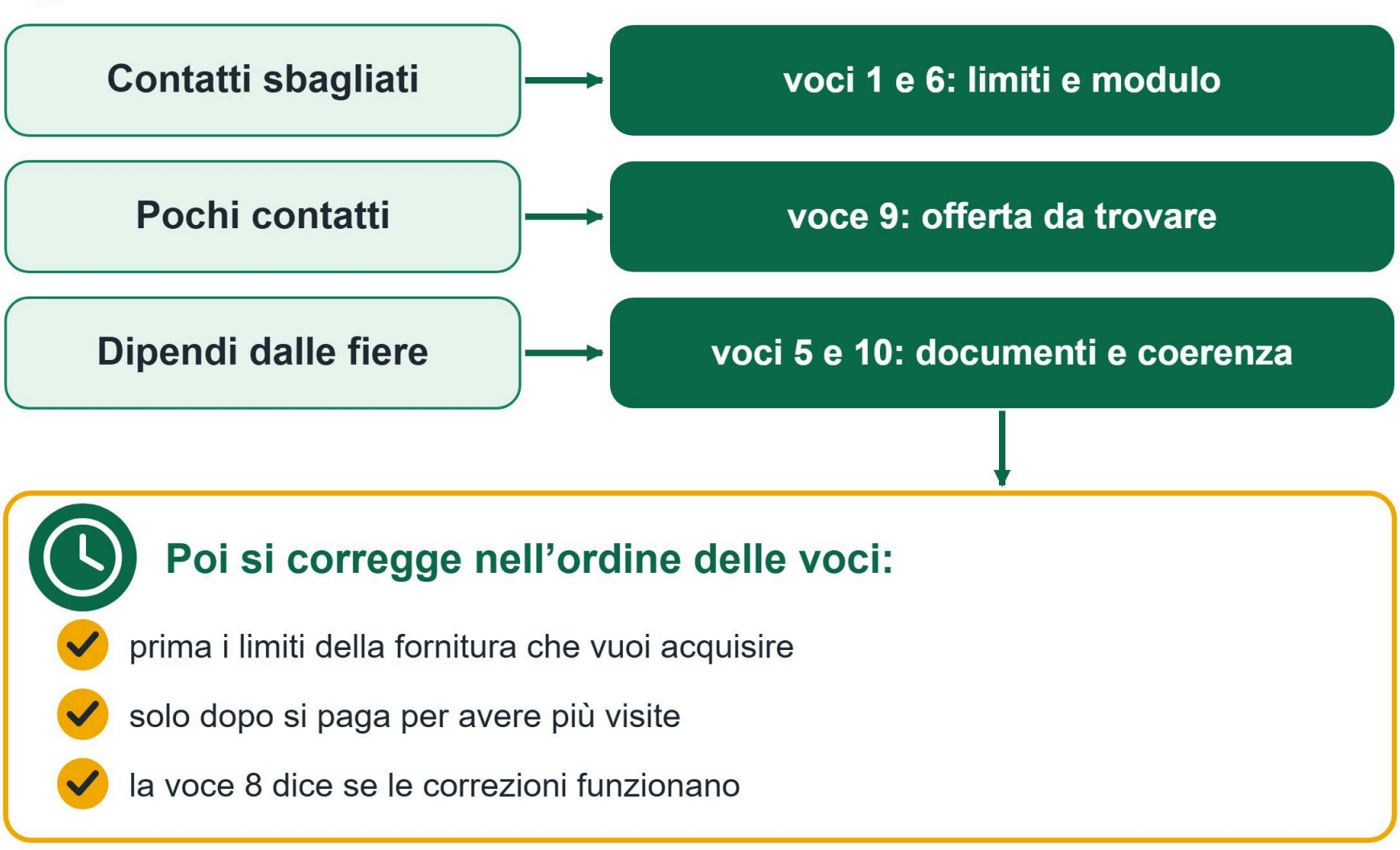




Massimo 20 punti, e ogni voto ha accanto la sua prova

uno 0 sui limiti pesa più di qualche punto perso altrove

3 Dal problema alle voci da guardare



Fonti: Gartner 2017; TREW Marketing e GlobalSpec 2025. Esempio: KLC

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Checklist per promuovere un'azienda industriale: dieci controlli su offerta, prove e richieste
https://www.klc.it/blog/marketing-industriale/checklist-marketing-industriale-b2b/