Distributori o vendita diretta

le richieste del sito alla rete giusta

Il dato, il percorso della richiesta, che cosa chiedere

1 Quasi 7 su 10 comprano tramite un partner

Oltre 10.000 persone che decidono acquisti B2B (Forrester, 2022)



quasi 7 su 10: tramite un partner — gli altri: dal fornitore

McKinsey B2B Pulse 2024: quasi 4.000 decisori in 13 paesi

1 su 3
preferisce strumenti digitali da usare da solo

10
canali usati in media durante l'acquisto

più di metà
pronta a cambiare fornitore se il passaggio si blocca

Il sito porta il cliente al distributore giusto
senza fargli spiegare tutto da capo

2 Il percorso di una richiesta dal sito

Esempio: azienda immaginaria che produce riduttori e vende tramite distributori

passo 1 — Pagina
distributore per zona e prodotto

→ **passo 2 — Modulo**
già clienti? quale sede servire?

→ **passo 3 — Regole**
sempre nello stesso ordine

→ **passo 4 — Esito**
il distributore dice com'è andata

Nessuna risposta nel tempo concordato?
la richiesta torna al produttore, che la riassegna o risponde;
il cliente riceve il nome della persona che lo seguirà

L'ordine delle regole del passo 3

1. cliente già servito
2. progetto in più paesi
3. esclusiva
4. tipo di prodotto
5. luogo di installazione
6. lingua

Richieste senza regola: in un elenco a parte, con il motivo

3 Che cosa puoi chiedere ai distributori

Si può chiedere	Da non chiedere
Un link al tuo negozio online	Di non vendere online
Niente email né annunci nel territorio esclusivo di altri	Di reindirizzare i clienti al tuo negozio
L'esito di ogni richiesta inviata	Di rifiutare i clienti che lo trovano da soli
Dati del cliente, se servono a rispondergli	I prezzi futuri a cui pensa di vendere

Regolamento UE 2022/720, valido fino al 31 maggio 2034
per quote di mercato fino al 30%; sopra, caso per caso

Fonti: Forrester, Buyers' Journey Survey 2022; McKinsey B2B Pulse 2024; Regolamento UE 2022/720 e Orientamenti; linee guida di Google

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Distributori o vendita diretta? Come far arrivare le richieste del sito alla rete senza conflitti di canale
https://www.klc.it/blog/marketing-industriale/distributori-vs-vendita-diretta-strategia-digitale-b2b/