Land and expand nel B2B

dal primo risultato a un altro reparto

Verificare il beneficio, scegliere il passo, preparare la scheda

1 Uso e beneficio non sono la stessa cosa

Uso
la soluzione viene usata

≠

Beneficio
aiuta il cliente a svolgere meglio un'attività

Per distinguerli confronta, con condizioni di lavoro simili

- situazione iniziale e successiva
- indicatore adatto
- periodo osservato
- conferma del cliente
- parere di chi lo usa e dell'assistenza

Esempio: monitoraggio delle vibrazioni in tre stabilimenti

Stabilimento 1
il turno notturno fatica a usare il sistema
prima completa l'affiancamento

Stabilimento 2
riceve la scheda con il risultato confermato e le condizioni d'uso
valuta le differenze di macchine e procedure

Stabilimento 3
il problema da risolvere non è ancora chiaro
decidi solo dopo averlo chiarito

Il primo requisito è un risultato riconosciuto dal cliente
difficoltà ancora aperte vanno risolte prima di parlare di un altro acquisto

2 Quando proporre l'ampliamento: due domande

	Nuovo bisogno confermato	Nuovo bisogno da chiarire
Il primo lavoro funziona	**Prepara la proposta** una prova del risultato utile al nuovo reparto e ciò che resta da valutare	**Approfondisci** chiedi dove c'è un problema analogo e usa la scheda, senza anticipare l'offerta
Il primo lavoro ha problemi	**Risolvi prima** le criticità che impediscono il risultato concordato	**Riparti dall'uso** chiarisci che cosa impedisce il beneficio atteso della prima fornitura

Un altro acquisto con un problema aperto pesa sul rapporto
il cliente può pensare che la vendita conti più del suo risultato

3 La scheda che il referente può inoltrare

Una pagina, comprensibile senza tutta la storia

1	**Applicazione e problema**	quale attività, quale difficoltà
2	**Prima fornitura**	situazione iniziale, obiettivo, intervento
3	**Risultato**	che cosa, con quale indicatore, in che periodo
4	**Condizioni e limiti**	requisiti e che cosa non è stato provato
5	**Conferma del cliente**	dichiarazione approvata da chi la usa
6	**Verifiche per il reparto**	informazioni, prove o sopralluoghi
7	**Passo successivo**	chi coinvolgere, con chi approfondire

Segnali iniziali
una visita alla pagina, il download della scheda

→

Elementi concreti
un bisogno descritto dal nuovo reparto, la disponibilità a una prova

Condividerla tra reparti non vuol dire poterla pubblicare
concorda con il cliente dove può circolare

Fonte: esempi e matrice dell'articolo

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Land and expand nel B2B: quali contenuti aiutano ad ampliare una fornitura
https://www.klc.it/blog/contenuti/land-and-expand-nel-b2b-contenuti-e-dati/