Vendita B2B

come comprano le aziende e come farsi scegliere

Chi decide, quale modello di vendita, che cosa misurare

1 Più persone partecipano alla scelta del fornitore

Bisogno — l'azienda parte da un'esigenza → **Confronto** — mette a confronto le alternative → **Verifiche** — requisiti, costi e condizioni → **Accordo** — dopo l'offerta del fornitore

Esempio: l'acquisto di un servizio di formazione

- **Personale** — il responsabile verifica contenuti e calendario
- **Reparti** — i responsabili valutano l'utilità pratica
- **Spesa** — chi la autorizza confronta costo e priorità

Prepara risposte per ogni ruolo
scheda tecnica per chi verifica, proposta chiara per chi approva

2 Il modello segue l'aiuto che serve al cliente

Che cosa deve acquistare?

Riordino già approvato

materiale d'imballaggio con codice, quantità e condizioni concordate

riordino dal portale

Caratteristiche nuove

il cliente può aver bisogno di un confronto prima del preventivo

confronto, poi preventivo

Cinque modelli che possono convivere

Vendita diretta	il fornitore segue e vende al cliente
Rete di agenti	l'agente promuove le vendite per il fornitore
Distributori	acquistano e rivendono ai loro clienti
Portale riservato	il cliente consulta, ordina o riordina
Marketplace B2B	una piattaforma con più fornitori

Se convivono, decidi i compiti
chi riceve la richiesta, chi prepara l'offerta, chi segue la fornitura

3 Segui le richieste fino agli ordini

Numeri d'esempio, non valori di riferimento



Da richiesta a opportunità

$20 \div 100 \times 100 = 20\%$

Successo sulle trattative concluse

$2 \div (2 + 8) \times 100 = 20\%$

Stesso 20%, passaggi diversi
le opportunità aperte non si contano tra le perse

Fonte: esempi dell'articolo; i numeri del calcolo sono d'esempio

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Vendita B2B: che cos'è, come comprano le aziende e come farsi scegliere
https://www.klc.it/blog/strategia/vendita-b2b/