



Utilizzare i Social Media per generare nuove LEAD e trasformarle in clienti con **Dynamics 365 Marketing**



- Flora Gitti – flora.gitti@eos-solutions.it
- Mauro Maniforti – mauro.maniforti@eos-solutions.it

Speaker



Flora Gitti
Sales Manager
Customer base



Mauro Maniforti
CXO
Chief Experience Officer



Agenda



Il contesto

Dynamics 365 Marketing

Trovare nuove LEAD e trasformarle in clienti

Il valore della soluzione

Q & A





Il contesto



Why

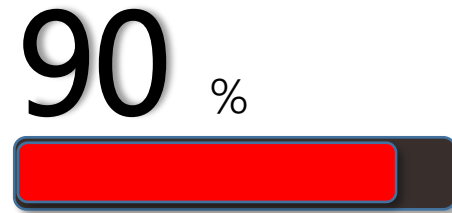
Seth Godin

Author's of "Purple Cow"

"People do not buy products and services,
but **relationships**, **stories** and **magic**."



Mentre siamo in un ciclo di vendita e vogliamo generare lead dobbiamo andare dove sono le persone, e attualmente, il mondo intero è sui social media

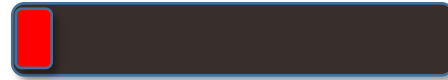


Contattati con chiamate a freddo
non rispondono nemmeno



Mentre siamo in un ciclo di vendita e vogliamo generare lead dobbiamo andare dove sono le persone, e attualmente, il mondo intero è sui social media

6 %



Delle aziende utilizzano i social media per generare vendite!



Mentre siamo in un ciclo di vendita e vogliamo generare lead dobbiamo andare dove sono le persone, e attualmente, il mondo intero è sui social media

76 %



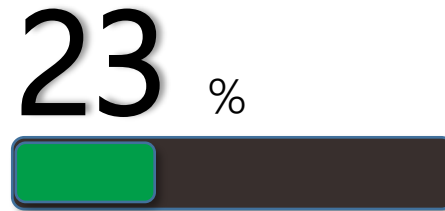
Potenziali clienti pronti ad **entrare in contatto** tramite i social media



Fonte: @Deloz, Postplanner.com



Mentre siamo in un ciclo di vendita e vogliamo generare lead dobbiamo andare dove sono le persone, e attualmente, il mondo intero è sui social media



Di chi utilizza internet passa la maggior parte del tempo su **social media e blogs**

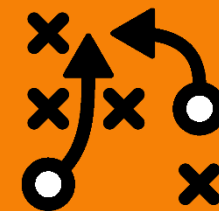


Fonte: @Deloz, Postplanner.com





Dynamics 365 Marketing



La suite di Business Applications del cloud Microsoft

Engage Customers

Empower People



Transform Products

Optimize Operations



Power BI



Power Apps



Power Virtual Agents



Power Automate

La suite di Business Applications del cloud Microsoft



Social Posting Redirect Landing Pages Forms Insights

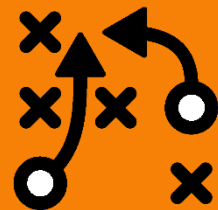
Outbound Mktg Real Time Mktg Email Editor Segmenti Assets

Eventi Sito Eventi Regrazioni Check In Webinars

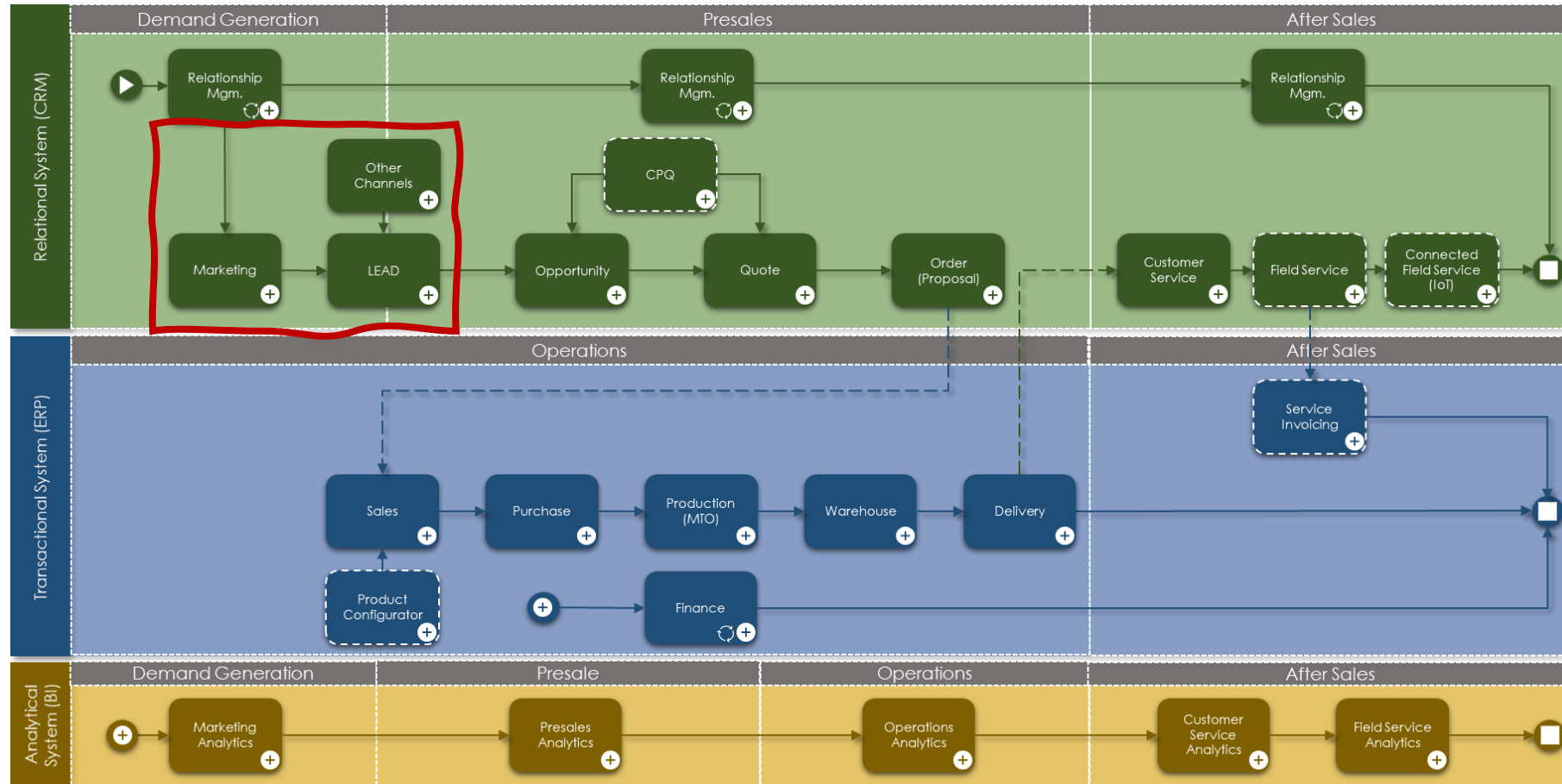
Power BI Power Apps Power Virtual Agents Power Automate



Trovare nuove LEAD e trasformarle in clienti



Il Marketing nel processo aziendale



Dal Post al Contatto: Il percorso di generazione delle LEAD

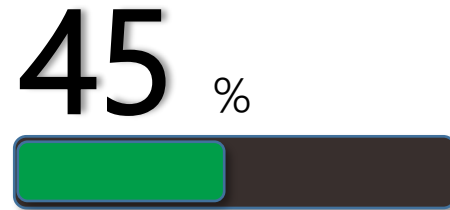




Il valore



Il valore che ci aspettiamo



Riduzione dei costi di marketing
dichiarati da aziende che utilizzano
i social media



Fonte: @Deloz, Postplanner.com



Il valore che ci aspettiamo



Fonte: @Deloz, Postplanner.com



Il valore che ci aspettiamo

100 %



Probabilità di «LEAD to Close» da
social media rispetto a outbound
marketing tradizionale



Fonte: @Deloz, Postplanner.com



Il valore che ci aspettiamo

Ci sono oltre **467 milioni di utenti** di LinkedIn attivi.

L'utente medio vi trascorre circa **17 minuti** al mese.

Con statistiche come queste LinkedIn è di fatto un social media **perfetto per generare lead**.



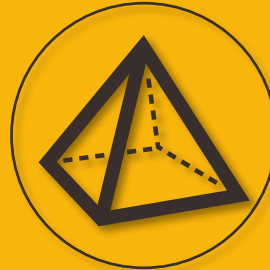
Interessante! Quali saranno i prossimi passi?

Assessment



Circa mezza giornata
Ci aiuta a capire il tuo
contesto

Diagnostico



Identifichiamo **bisogni**,
requisiti e **valore** da
ottenere
Li descriviamo in un
documento di **Vision** che ci
guiderà nel progetto

Progetto



Implementiamo il sistema,
formiamo le persone e
iniziamo ad ottenere i
vantaggi

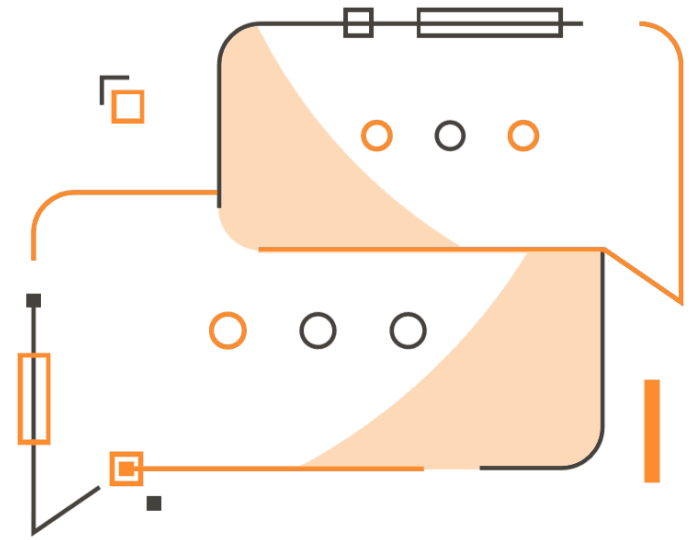
Veloce

Immaginiamo e
progettiamo il futuro
con il contributo di tutti

Utilizziamo le idee,
attiviamo i processi e
usiamo il software



Q&A



Grazie!



- Bologna
- Bolzano
- Carpi
- Cuneo
- Milano
- Padova
- Treviso
- Udine
- Verona

WEB

www.eos-solutions.it




A KUMAVISION GROUP COMPANY

