

M2G: L'INTELLIGENZA CHE CERCA I NUOVI CLIENTI



CHI SIAMO

In VVA Business Consulting ci occupiamo da sempre di **innovazione e sviluppo** e i nostri consulenti sono a oggi tra i più rispettati e accreditati sul mercato.

Scouting e ricerca di nuovi clienti, partner e fornitori per entrare in nuovi mercati guidati anche dall'intelligenza artificiale, ricerca ed interpretazione di segnali fertili anticipatori di cambiamenti rilevanti, innovazione sostenibile per creare nuove opportunità, ridisegno multicanale della way-to-market, realizzazione di piattaforme di allineamento organizzativo, revisione della narrative strategy quando il mercato non sa chi siete o quello che siete diventati, accompagnamento e accelerazione di start up innovative.

Queste sono alcune delle nuove competenze che VVA Business Consulting offre alle imprese clienti, con un approccio collaborativo, da **colleghi aggiunti**, centrato sul **far accadere le cose** e accelerare la trasformazione dell'impresa, lasciandola più agile, più forte e più competitiva.

Matchplat aiuta le imprese a trovare nuovi clienti e aziende target con cui collaborare in tutto il mondo. Attraverso l'innovazione tecnologica e l'intelligenza artificiale, offre soluzioni avanzate che combinano algoritmi sofisticati con una vasta base di dati comprendente oltre 450 milioni di aziende in 196 Paesi. Grazie a una piattaforma innovativa è possibile individuare potenziali partnership, scoprire distretti industriali e commerciali, e mappare con precisione dove si trovano le aziende più interessanti per una futura collaborazione.

Avete un prodotto o un servizio innovativo, con un mercato potenziale importante? È un ottimo punto di partenza ... se sapete chi potrebbe comprarlo. In un mercato sempre più globale e in evoluzione è meglio affidare all'intelligenza artificiale *human powered* il compito di cercare i nuovi clienti, distributori e partner di cui avete bisogno per crescere.
La piattaforma M2G è nata per questo e la sua velocità di *scouting & hunting* vi stupirà.

LE VENDITE IN AFFANNO?

Non vergognatevi. A meno che abbiate messo nelle mani dei vostri venditori un prodotto o un servizio breakthrough con uno stupefacente value-for-price - ed è sempre più difficile - la vostra forza vendita farà fatica ad aprire nuovi mercati. Troppa fatica e troppo tempo speso se il vantaggio competitivo verso i concorrenti più aggressivi fosse solo di qualche mese. Anche quando il marketing abbia segmentato il mercato con professionalità e precisione e abbia speso quello che si può per fare sapere che il vostro super-prodotto-servizio esiste, e si può comprare.

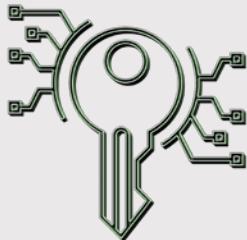
Fate un passo indietro. Il segreto di ogni "push strategy" è sempre lo stesso: sapere in anticipo dove sono i miei clienti potenziali (territorialmente), in quali industries e classi di fatturato sono più concentrati, come si chiamano; chi è il decisore di acquisto in quella impresa, come lo si contatta, quali argomentazioni di vendita saranno più in sintonia con la cultura e la strategia di quell'azienda potenziale cliente... Non chiedetelo ai venditori perché ci metteranno troppo tempo a rispondere. **Diteglielo voi.**

Tutte le informazioni che vi servono sono in rete. Basta usare l'intelligenza artificiale *human powered* per trovarle.

LE MAPPE INTERATTIVE DI M2G

MG2 - Make To Grow è una metodologia innovativa, frutto della collaborazione tra VVA Business Consulting e Matchplat, basata sul machine learning in grado di velocizzare e facilitare il processo di identificazione di clienti, partner e distributori da sviluppare commercialmente. In 6/8 settimane, con questa metodologia possiamo produrre un dataset interattivo di clienti - partner o fornitori - che rispondono ai "selezionatori intelligenti" che avremo scelto insieme, in altre parole ai "filtri" con cui la nostra tecnologia cercherà, selezionerà, classificherà le aziende incluse in un database con oltre 450 milioni di imprese in 196 Paesi.

In poco tempo i venditori avranno accesso alla piattaforma e al data set interattivo, con tutte le informazioni di contatto che servono loro per avviare una conversazione d'affari.



COME FUNZIONA IN PRATICA

La costruzione dei dataset interattivi è il risultato di un processo in 5 fasi diverse che abbiamo messo a punto in oltre 2 anni di lavoro:

1. **Definizione degli obiettivi** - con una preliminare esplorazione desk del mercato, delle sue dinamiche e dei suoi confini geografici.
2. **Scelta delle Keywords di ricerca** - sono le parole chiave che l'AI cercherà nelle informazioni disponibili sull'azienda. Es. *meccanica di precisione + automotive + sostenibilità*.
3. **Creazione dei filtri** - serviranno a identificare le aziende che rispondono ai criteri predefiniti insieme quali: fatturato e altri indicatori economici del mercato di riferimento
4. **Collaudo e validazione** - analisi dei test di ricerca e perfezionamento delle keyword per risultati più precisi.
5. **Restituzione analitica** - un workshop di presentazione dei risultati della ricerca e di consegna all'azienda cliente delle chiavi di accesso alla dashboard interattiva, alle mappe e ai dati (anche in formato excel).



In sintesi, il sistema di analisi di M2G unisce un database globale di aziende e algoritmi di AI sempre addestrati per analizzarne i contenuti web, riproducendo e automatizzando il lavoro di un analista umano.

M2G è in grado di analizzare in tempo reale le informazioni di oltre 450 milioni di aziende in 196 Paesi, grazie all'unione tra AI, contenuti web e dati ufficiali. Il tutto senza limiti di fatturato e di settore merceologico.

Per approfondimenti e una prima conoscenza di M2G potete contattare, anche per una breve video call:

Riccardo Tomassetti
r.tomassetti@vva.it
+39 328 848 5442

Alessandra Zorzi
a.zorzi@vva.it
+39 335 564 2917

LA NOSTRA PROMESSA

Usare M2G vuol dire avere in tempi rapidi - di regola 6/8 settimane - dati ad alto valore aggiunto, immediatamente "azionabili" da qualunque funzione aziendale grazie alle modalità di consultazione interattiva dei data set offerti dalla piattaforma. Quando richiesto VVA Business Consulting può affiancare l'azienda cliente nel follow up, disegnando campagne di *lead activation* sulle liste generate da M2G che riducono ulteriormente il lavoro di contatto delle forze vendita e accelerano l'avvio di conversazioni e trattative commerciali a valle di concrete manifestazioni di interesse.