



BackOffice Marketing
Il moltiplicatore della redditività

LINKREDIBILE

UNIKREDIBILE

Perché?

Un'azienda comunica direttamente con i propri clienti in molte più occasioni di quanto possa pensare... e spesso non le sfrutta

Il Back Office Marketing si occupa di tutte quelle situazioni nelle quali il rapporto con il potenziale cliente non è finalizzato ad una vendita immediata, ma alla costruzione di una relazione di fiducia. Il Back Office Marketing si occupa insomma di rendere costruttiva, risolutiva e anche piacevole l'esperienza di chiunque entri in contatto con le persone che lavorano in azienda. Un'attività questa che non solo consolida i clienti già acquisiti, ma che contribuisce a conquistarne anche di nuovi.

Quello che rende ancora più interessante questa disciplina è il fatto che le aziende che impiegano protocolli di Back Office Marketing utilizzano tutte le figure aziendali (*quelle tecniche, quelle logistiche, amministrative, produttive ecc.*) anche con funzioni commerciali. In questo modo si moltiplicano la produttività e le occasioni di crescita sul mercato.



UNIKREDIBILE

Cosa ?

Adottare un percorso di Back Office Marketing significa soprattutto acquisire nuove competenze e nuovi metodi di lavoro

Ad esempio la Composition Ability, che risulta molto efficace per tutte le altre attività aziendali, migliora il coordinamento interno e quindi l'efficienza dell'intero ecosistema aziendale. Inoltre si studia e si applica una policy aziendale che sia coerente e strutturata (*in seguito ad una formazione dedicata*) così da aiutare ogni singolo a prendere decisioni corrette oltre che a migliorare il coordinamento generale. Si costruisce quindi un protocollo di accoglienza che riesca ad ottimizzare ogni fase del rapporto diretto con ogni interlocutore.

Si progettano attività di social engagement e si favoriscono le attitudini dei singoli per la produzione di contenuti e informazioni da condividere. Vi sono poi una serie di attività ritagliate sulle specificità di ogni realtà aziendale ed un lavoro di coordinamento tra la forza commerciale e tutti gli altri reparti, per ottenere un allineamento di cui quasi sempre le nostre realtà imprenditoriali difettano. Infine si creano strumenti per il controllo e l'auto-miglioramento continuo.

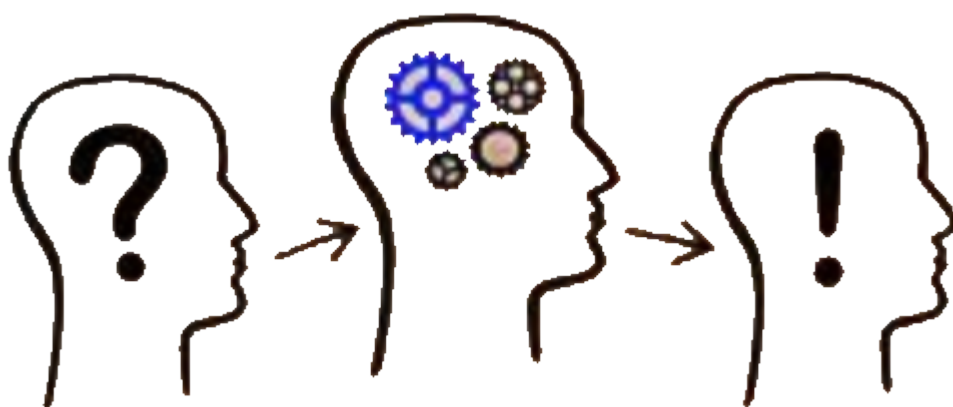


LINKREDIBILE

Come?

La consulenza de Linkredibile, per costruire un efficace protocollo di Back Office Marketing, comincia con un check-up che sappia scattare una fotografia bene a fuoco dello stato dell'arte. Successivamente si fissano degli obiettivi da raggiungere, avendo cura che siano compatibili con la missione aziendale e poi si stende un progetto di attività.

Questa prima parte di consulenza propedeutica è gratuita, anche se delicata e certamente molto utile indipendentemente dal prosieguo dell'attività. Lo consideriamo un modo per conoscerci e per trovare un territorio comune sul quale operare con profitto reciproco. L'attività di starting dura qualche mese. Successivamente si avrà cura di manuntenzionarla o aggiornarla.



BackOffice Marketing

Il moltiplicatore della redditività

LINKREDIBILE



www.linkredibile.it info@linkredibile.it