

3, 2, 1... CONTATTO



Il primo approccio:

- Mail 46,5%
- LinkedIn 25,6%
- Evento/Fiera 16,3%
- Telefono 9,4%
- Indifferente 2,3%



PIACERE DI CONOSCERTI

La chiave vincente per ottenere un incontro è:

38%

case studies di successo del settore di riferimento

33%

clienti rinomati di settori diversi

15%

lavorare con un competitor diretto all'azienda

I LOVE PDF



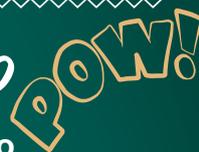
I decision makers preferiscono ricevere presentazioni in formato PDF

90%

LA LUNGHEZZA IDEALE È DI 10 - 15 SLIDES

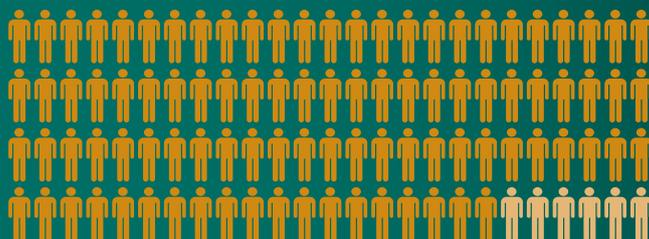


ATTENZIONE ALL'IMPATTO



70%

è colpito da video o da infografica seguita da link ad articolo che descriva risultati raggiunti



“La figura perfetta per fare business development nel 2022 deve avere un animo sales e un mindset creativo”.



DOVE SEI FINITO?

Le aziende non richiamano perché:

47%

l'offerta non risulta attinente

22%

testo della mail eccessivamente lungo

19%

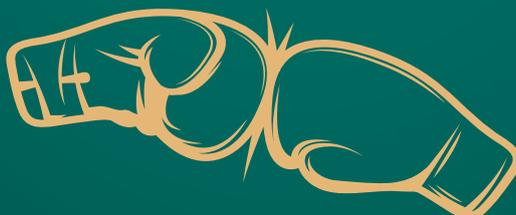
oggetto della mail poco accattivante



L'IMPORTANTE È COLPIRE

35%

sito aggiornato facile e intuitivo



19%

case studies di successo

ONLINE O PRESENZA?

“Solo il **18%** ritiene che non sia necessario vedersi per iniziare una collaborazione”.



“Per il **52%** delle aziende intervistate il primo meeting può essere svolto online, ma è fondamentale vedersi di persona al secondo appuntamento”.