

**Se hai un'Azienda B2B  
e non stai acquisendo clienti  
online in modo automatico,**



**stai lasciando una marea  
di opportunità  
ai tuoi concorrenti.**



Ciao mi chiamo **Enzo Volpi**, e sono il fondatore di **Clevermarketing**, l'agenzia di riferimento per le aziende B2B che desiderano far crescere il proprio fatturato nei prossimi 12 mesi attraverso un metodo misurabile e online.



**Mettiti comodo e lascia che ti spieghi passo dopo passo come siamo riusciti a far ottenere questo risultato a decine di aziende negli ultimi anni.**

Il **Metodo Clevermarketing** ha consentito a decine di aziende in questi anni di poter creare una strategia di marketing basata su un'attenta analisi di mercato e un corretto posizionamento. Ha consentito inoltre di acquisire nuovi clienti in modo prevedibile grazie all'online e incrementare l'efficienza dei flussi commerciali e di marketing con un solo effetto, ovvero **aumentare il fatturato aziendale già nei primi 12 mesi dal nostro intervento.**

“ **Siamo un'azienda B2B e vogliamo un “Flusso Automatico di Clienti per Aziende B2B”.** ”

Questa è una delle richieste che mi sento fare più frequentemente da imprenditori e responsabili marketing. Questo perché avere prima lead e poi clienti in modo costante e continuativo assicura regolarità di business, flussi finanziari omogenei e pianificazione della crescita.

Questo flusso automatico non si raggiunge così all'improvviso, ma va costruito. È quello che io chiamo creare una piattaforma di marketing, una struttura fatta di più componenti che una volta avviata produce in modo automatico la generazione lead e di clienti.

In questi anni io e la mia Clevermarketing ci siamo specializzati al supporto in termini di marketing, comunicazione e vendita per le **Aziende B2B**, in quanto sono quelle che ne hanno più bisogno e al tempo stesso hanno più difficoltà a distinguersi dai concorrenti, a trovare il corretto posizionamento e a monitorare i propri numeri.

Che tu sia un imprenditore o il direttore marketing di un'azienda ti sarai ritrovato o ritrovata tantissime volte a destinare o ricevere un budget predefinito per il marketing, senza però conoscere realmente i ritorni da quell'investimento, sia in termini economici (vendite, numero clienti o fatturato) sia d'immagine dell'azienda.



**E quante volte hai programmato attività di marketing senza sapere se poi fossero state o meno funzionali alla crescita della tua azienda.**

A questa condizione quasi onnipresente nelle aziende che abbiamo seguito in questi anni, ho pensato che fosse necessario portare una soluzione definitiva sul mercato.



Volevo uno strumento che potesse aiutare i responsabili del marketing a comprendere meglio il loro approccio al mercato, che potesse facilitare il rapporto agenzia-responsabile marketing e facilitasse il lavoro. Ed è stato durante un periodo davvero difficile per tutti - il 2020 - che **è nato Cesare.**

Il software di **analisi di mercato, comunicazione, marketing e flussi operativi.** È stato dedicato a Giulio Cesare in quanto stratega, condottiero e ispiratore, perché avere una strategia, un piano, un'idea è la base, il fondamento per andare sul mercato con i propri prodotti e servizi.



- ✔ Stabilire la migliore strategia di marketing sulla base dei numeri, dell'analisi di mercato e dell'analisi della concorrenza;
- ✔ Definire il posizionamento più adeguato, a volte anche andando a rivoluzionare il brand e introducendo elementi di differenziazione rispetto ai concorrenti;
- ✔ Stabilire un piano marketing funzionale agli obiettivi prestabiliti, monitorabile nella sua applicazione e misurabile nei suoi risultati;
- ✔ Continua assistenza e consulenza da parte del team Clevermarketing per imprenditori e direttori marketing che vogliono realmente vedere risultati nelle attività svolte (Tutor Program);
- ✔ Monitoraggio continuo dei risultati, ottimizzazione delle strategie messe in campo e continua innovazione nella comunicazione e nel marketing aziendale.

Non distinguersi oggi dai concorrenti e trovare un posizionamento chiaro, definito e unico significa abbassarsi alla guerra del prezzo e lasciare ai più intraprendenti la possibilità di conquistare una volta per tutte la leadership nel mercato.

**Ogni Azienda ha punti di forza che sono unici**, tuttavia commette troppo spesso l'errore di non comunicarli adeguatamente e di non utilizzarli in fase di vendita, lasciando che il cliente o potenziale tale la giudichi dall'ultima riga del preventivo.



Al tempo stesso non avere un piano marketing con una visione a 12 mesi e non sapere se viene messo in atto giorno dopo giorno, nonché quali risultati generi, equivale letteralmente a bruciare il budget.

*Non c'è alcuna possibilità di crescita per un'azienda che non monitora le proprie attività e non misura in tempo reale i risultati delle proprie azioni*, lasciando sul tavolo enormi opportunità che semplicemente non vede perché non possiede adeguati strumenti per poterle identificare e analizzare.

Come ti dicevo tutto questo è il passato grazie alla nostra piattaforma **Cesare**, che mettiamo a tua disposizione gratuitamente e che offre la soluzione definitiva per le Aziende che vogliono crescere in termini di fatturato e d'immagine, accompagnate da Clevermarketing, una delle più innovative agenzie di marketing B2B d'Italia.

Probabilmente giunto a questo punto ti starai chiedendo come avviene questo processo di crescita di 12 mesi.

Te lo spiego passo dopo passo:

1



**Analisi di  
Mercato  
e Strategica**

2



**Posizionamento  
della  
tua brand**

3



**Piano  
Marketing e  
flussi di lavoro**

4



**Monitoraggio**

5



**Analisi  
di risultati**

6



**Crescita  
dell'Azienda**



## Analisi di Mercato e Strategica

Aneddoto



*In passato ho lavorato con aziende del settore edile e faccio sempre notare alle persone che quando si costruisce un edificio prima di andare all'insù occorre andare all'ingiù ovvero effettuare uno scavo, cercare il terreno buono e sul quel terreno posizionare le fondamenta che reggeranno tutto l'edificio.*

La grande maggioranza delle aziende con cui iniziamo a collaborare non ha mai creato, o aggiornato, il proprio piano strategico. Nella maggior parte dei casi ciò avviene perché non monitora il mercato, i processi e le funzioni della comunicazione con adeguate con adeguate analisi periodiche.

Ciò ha impedito a queste aziende di vedere le opportunità del momento, focalizzandosi esclusivamente su ciò che hanno sempre fatto.

E non parlo solo dell'aspetto realizzativo: in Italia il livello è altissimo e la qualità del fare è inattaccabile, Parlo dei processi che servono per valorizzare questo lavoro sul mercato italiano e internazionale. Il "fare ciò che hai sempre fatto" si riferisce alla incapacità di mutare nel

proporsi sul mercato, seguendo una strada che non sempre è la migliore o la preferibile da seguire.

Per questo motivo la prima attività che svolge la nostra Piattaforma Cesare è un'adeguata **analisi di mercato, della concorrenza, del posizionamento, del marketing, della comunicazione e dei flussi commerciali interni all'azienda.**

### Risultato?

Una fotografia dettagliata della condizione attuale in cui si trova l'azienda e delle numerose opportunità che ha davanti a sé ma che non ha ancora sfruttato.







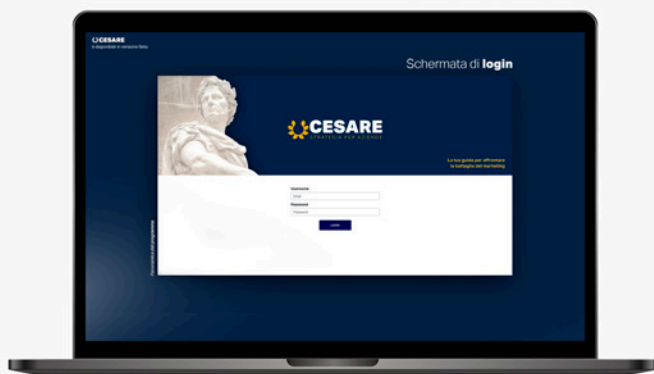
## Posizionamento della tua brand

Fase 2

Se l'analisi strategica sta al progetto di comunicazione come lo scavo sta alla costruzione di un edificio, allora **l'identità aziendale, l'idea strategica e il posizionamento sono le fondamenta.**

Quindi, sulla base dell'analisi effettuata con **Cesare**, saranno incrociati i dati raccolti e stabilito se il posizionamento attuale dell'azienda è ancora competitivo oppure no, e se l'identità corrisponde al messaggio e agli elementi del valore che la stessa vuole trasferire sul mercato.

Semplificando, la fotografia ci consente di valutare se vanno introdotti cambiamenti per migliorare il proprio marketing rispetto alla concorrenza e soprattutto in funzione del pubblico di riferimento.



Un elemento comune a tutti i settori è l'attuale complessità del mercato e la sempre maggiore numerosità di concorrenti.

Ciò deve spingere le aziende che vogliono realmente crescere verso una profonda analisi del contesto: **chi sono, cosa le distingue dai concorrenti e qual è il vero valore aggiunto che possono apportare al mercato.**

### **Risultato?**

Attraverso i dati raccolti dall'analisi è possibile stabilire un nuovo posizionamento aziendale differenziante e in grado di mostrare l'azienda al mercato con occhi nuovi.



L'analisi diventa infine la base della strategia di posizionamento e di comunicazione che seguiranno.



## Piano Marketing e flussi di lavoro

Fase 3




**È quella definita anche “della tattica”.**

Mentre la fase strategica è quella del pensiero, delle idee per definire il piano, la tattica è quella dell'azione. Sulla base del nuovo posizionamento viene realizzato un **piano marketing da qui ai prossimi 12 mesi**.

E' fondamentale avere una visione del marketing, della comunicazione e dello sviluppo aziendale nel medio termine (almeno un anno), perché il tempo della semina e quello della raccolta non sono rapidi come si potrebbe pensare.



Molti imprenditori e direttori marketing ci chiedono infatti generalmente quanto tempo sarà necessario prima di vedere risultati concreti.

 **E io rispondo sempre dicendo che i risultati si vedono anche dopo qualche mese, ma la crescita esponenziale che promettiamo necessita di**  **12 mesi di lavoro.** 

Questo perché vi sono delle azioni che si basano sulla **performance** che producono nel breve periodo e azioni che invece producono i loro risultati nel medio e lungo periodo.

Il giusto mix di questo tipo di intezioni - **performance e Brand Building** - è quello che produce il massimo della resa nel tempo.

### **Risultato?**

Partendo dal piano di marketing e comunicazione vengono stabiliti i flussi di lavoro affinché ciò che è stato soltanto stabilito strategicamente sia effettivamente messo in pratica, conoscendo in anticipo tempistiche, numero delle persone coinvolte e distribuzione dei task lavorativi e rispetto del budget concordato.



## Monitoraggio

Fase 4

Il nostro principale obiettivo consiste nel dare all'imprenditore e al direttore marketing gli adeguati **strumenti per monitorare il reparto marketing, le attività svolte e i risultati ottenuti**. Il tutto in considerazione del budget stanziato: tutto ha un costo e ogni costo deve avere una sua destinazione e tenuto sotto controllo.

Senza conoscere i numeri non si possono prendere decisioni intelligenti, e si vaga per lo più nel buio.

Non si fa impresa andando "a sensazione" perché l'unico effetto è bruciare tempo e denaro.





## Analisi di risultati

Fase 5

Ogni mese raccoglieremo i risultati e analizzeremo con l'imprenditore e il direttore marketing ciò che è stato raccolto.

**L'analisi è fondamentale per capire ciò che sta funzionando, ciò che bisogna ottimizzare e ciò che invece è necessario abbandonare.**

Sulla base dei numeri prenderemo le decisioni insieme al direttore marketing e all'Imprenditore, aiutandoli nella lettura e contestualizzazione dei risultati.



E' un vantaggio enorme avere un alleato nella presa di decisioni importanti e **Clevermarketing**, approcciandosi da anni a centinaia di aziende, ha il polso della situazione su ciò che è conveniente fare e ciò che invece bisogna evitare.



## Crescita dell'Azienda

Fase 6

### Quella che ti piace di più, probabilmente.

Il nostro obiettivo finale consiste chiaramente nella crescita della tua azienda, io ripeto sempre... siamo i tuoi alleati in questo obiettivo.

Le aziende più sagge non puntano esclusivamente alle performance come generazione di lead, vendite e fatturato. Questi sono assolutamente importanti ma ciò che è davvero fondamentale è **investire sulla costruzione del valore della propria marca nel tempo.**

Abbiamo dimostrato infatti che:

- 1 Una strategia definita e una brand positioning chiara
- 2 Un media plan di marketing e comunicazione di almeno 12 mesi
- 3 Uno strumento efficace come Cesare
- 4 Un'agenzia che sta dalla tua parte

ogni azienda che abbiamo preso per mano ha visto il proprio fatturato crescere in modo consistente.  
... e non solo!

**Ha visto crescere e consolidare i propri processi di comunicazione e di immagine, un valore indiretto che ti porti a casa e tieni in azienda.**

Ma soprattutto ha integrato le modalità di lavoro realmente performanti che genereranno **benefici a lungo termine**.

Il nostro breve viaggio termina qui e, come avrai capito, non ti ho svelato nessuna formula magica, ma una combinazione vincente di fattori che possono portarti risultati davvero eclatanti.

Si tratta di mettere insieme, **tempo, lavoro e questi 3 fattori**:

- ✔ Tu e la tua competenza di responsabile marketing o di imprenditore;
- ✔ Un'agenzia come Clevermarketing con il suo apporto strategico e creativo;
- ✔ Uno strumento come Cesare che possa gestire, tenere sotto controllo e amplificare decisioni ed attività.





Se anche tu desideri far crescere la tua  
azienda e generare risultati prevedibili e  
misurabili con il **Metodo Clevermarketing**  
e la piattaforma **Cesare**...

Prenota la tua consulenza  
gratuita con noi.



[www.clevermarketing.it](http://www.clevermarketing.it)  
+39 035 286903  
Seguici sui social [@clevermktng](https://www.instagram.com/clevermktng)