

Ricerca di nuovi clienti



Settore: Automotive

Tipo di impresa: Grande azienda



IL PROBLEMA DA RISOLVERE

Il Cliente ha la necessità di espandere il proprio parco clienti ed attivare nuovo business. Compito non facile in un mercato stagnante e su tecnologia matura. In particolare, il cliente intende sfruttare appieno il proprio know-how tecnico, mantenendo l'attuale focus sull'Automotive, evitando di investire nella ristrutturazione degli stabilimenti che comporterebbero costi ingenti, difficili da pianificare in uno scenario di mercato di medio-lungo termine molto incerto. Il problema del Cliente è, dunque, quello di trovare nuovi clienti per le soluzioni attualmente offerte, in grado di assicurare la continuità produttiva degli impianti. In particolare, il cliente è interessato a sviluppare il mercato per le sue soluzioni di smorzamento dei motori a scoppio.



LA SOLUZIONE ADOTTATA

Grazie all'estrazione di informazioni chiave, Innovation Reveal fornisce per ogni soluzione una lista di aziende che manifestano, in modo oggettivo e documentato, interesse per l'acquisizione di quella determinata soluzione. Allargando il campo di analisi oltre il target tradizionale del Cliente, Innovation Reveal ha individuato nuovi mercati, segmenti e aziende "in target" per le soluzioni del Cliente a cui il Cliente non aveva mai pensato prima.



I risultati misurabili:

- *Lista di oltre 200 clienti potenziali qualificati sulla base dei loro bisogni tecnologici*
- *Due RDA in 6 mesi*