



Marketing B2B – 11 Aprile 2025

Sales & AI – Make a Difference!

Matteo Limenta

www.switchup.it

Matteo Limenta

Dreamer

Game Changer

Master Trainer

Mental Coach

blackship



www.switchup.it



PARTNER ITALIANO INFOTEAM

2.000+ clienti | **40.000+** venditori formati ogni anno |

70+ paesi | **15** lingue

Fra i Vincitori dei Premi

Campioni della Crescita 2025

Leader della Crescita 2025

Consulenti dell'Anno 2025



www.switchup.it

Due dei principali **Fattori Critici di Successo**
della Vendita

1

MANCANZA DI **PREPARAZIONE**

2

NON FARE LE **GIUSTE DOMANDE**



1

MANCANZA DI PREPARAZIONE

Principali inefficienze riscontrate negli ultimi 24 mesi su oltre 3000 venditori i professionisti

TABELLA

- ☐ Mancanza di studio del cliente **62,1%**
- ☐ No ipotesi delle sfide potenziali **67,6%**
- ☐ Ipotesi soluzioni non mirate alle sfide **78,8%**
- ☐ Mancanza di un «Perché noi» **72,7%**
- ☐ Domande non preparate **76,7%**

1

MANCANZA DI PREPARAZIONE

Quali sono gli elementi di una preparazione efficace?

TABELLA

- ☐ **Conoscenza del cliente** aggiornata con le informazioni più recenti
- ☐ Quali sono le **sfide** o le **opportunità** per cui dovrebbe prepararsi?
- ☐ Quali sono le **soluzioni**, a mercato, che rispondono a quel bisogno?
- ☐ Perché, tra tutti, dovrebbe scegliere **me**?

2

NON FARE LE GIUSTE DOMANDE

Principali inefficienze riscontrate negli ultimi 24 mesi su oltre 3000 venditori i professionisti

TABELLA

- ☐ No domande di quantificazione **71,2%**
- ☐ No domande sui criteri decisionali **82,6%**
- ☐ No domande su centro decisionale **77,9%**
- ☐ No domande sul budget **87,1%**
- ☐ No domande sulla concorrenza **87,3%**

2

NON FARE LE GIUSTE DOMANDE

Quali sono le domande che non
possono mancare?



MARKETING

Scansiona il QR Code,
vota, ottieni il tuo buono e scarica le slide!



Prenota la tua demo
Preparati alla vendita in pochi minuti,
grazie agli agenti AI



Matteo Limenta