

CASE STUDY



LASERPOINT

THE POINT OF DIFFERENCE IN PHOTONICS

Nell'arco di 12 mesi, Laser Point, azienda leader nella produzione di misuratori ad alta precisione di potenza ed energia di sorgenti laser, ha assistito a una crescita trasformativa delle proprie attività commerciali, dimostrando la potente sinergia tra tecnologia all'avanguardia e marketing strategico.

Panoramica delle sfide

Laser Point ha dovuto affrontare diverse sfide complesse che hanno ostacolato il suo potenziale di crescita commerciale sul WEB:

- **Insufficiente conoscenza del percorso del cliente:**
L'azienda aveva difficoltà a ottenere una comprensione completa del percorso di ciascun potenziale cliente, il che limitava la sua capacità di coinvolgere e convertire efficacemente i potenziali clienti.
- **Utilizzo insufficiente dei dati:**
Nonostante la raccolta di numerosi dati di navigazione da clienti e prospect, Laser Point ha incontrato difficoltà nell'analizzare queste informazioni per identificare gli individui con il più alto potenziale di conversione, rallentando così la progressione dell'imbuto (Funnel) di vendita.
- **Comunicazione generica:**
Le strategie di comunicazione di Laser Point mancavano della personalizzazione necessaria per entrare in risonanza con il pubblico. Questo approccio generico non riusciva a informare adeguatamente i clienti e i potenziali clienti sulle proposte di valore uniche dei prodotti e delle tecnologie di Laser Point, diminuendo il coinvolgimento e l'interesse.

Soluzioni strategiche implementate

Per affrontare queste sfide, abbiamo implementato una suite completa di soluzioni progettate per rivitalizzare i processi di marketing e vendita di Laser Point:

Centralizzazione della gestione dei contatti:

Ottimizzazione della gestione dei contatti per favorire comunicazioni mirate e d'impatto.

Sistema di Lead Scoring:

Impiego di un sistema di Lead Scoring per classificare i lead in base al livello di coinvolgimento, facilitando l'identificazione tempestiva dei potenziali clienti pronti alla conversione.

Miglioramenti nella generazione di contatti:

Lancio di una solida campagna di Lead Generation, integrando pop-up e moduli in linea per catturare l'interesse in modo efficiente.

Iniziativa di Lead Nurturing:

Attivazione di una campagna di Lead Nurturing personalizzata in base agli interessi specifici degli utenti, che fornisce un flusso curato di e-mail informative incentrate sui prodotti.

Segmentazione avanzata:

Personalizzazione della comunicazione grazie a una segmentazione precisa basata sulle interazioni del sito web, che garantisce pertinenza e coinvolgimento.

Campagna di recupero dei Preventivi:

Implementazione di una campagna strategica di recupero dei preventivi, che comprende una sequenza di e-mail mirate alla finalizzazione degli ordini.

Un successo quantificabile

I risultati dei nostri interventi strategici testimoniano l'efficacia del nostro approccio:



317%

Un aumento senza precedenti del 317% nella lead generation, che riflette un significativo miglioramento della portata del mercato e del coinvolgimento dei prospect.



35%

Un aumento del 35% delle trattative chiuse, che sottolinea l'efficacia delle nostre strategie di lead management e nurturing.



22%

Una crescita complessiva del 22% della customer base, che ha segnato una sostanziale espansione dell'impronta di mercato di Laser Point.

LASERPOINT

THE POINT OF DIFFERENCE IN PHOTONICS

Il viaggio di Laser Point, dall'affrontare intricate sfide di mercato al raggiungimento di una crescita notevole, evidenzia **il potenziale di trasformazione contenuto nell'integrazione di strumenti avanzati di Marketing Automation con competenze strategiche.**

Il nostro impegno a sfruttare gli "insight" guidati dai dati e le strategie di coinvolgimento personalizzate non solo **ha elevato l'efficienza operativa nel WEB** di Laser Point, ma ha anche stabilito un nuovo punto di riferimento per il **raggiungimento dell'eccellenza aziendale.**

Questo caso di studio esemplifica la nostra dedizione a fornire ai clienti gli strumenti e le strategie necessarie per navigare nelle complessità del mercato digitale, promuovendo una crescita sostenibile e un vantaggio competitivo.



AI6 fa crescere il Digital Marketing Maturity di marchi eccezionali con soluzioni di marketing basate sui dati.

Siete pronti a portare la vostra attività al livello successivo?

[Contattaci](#)

oppure scrivi a sales@ai6.it

Siamo partner di

SALES  **manago**

 **CONNECTIF**

ActiveCampaign 