



TIRATURE RIDOTTE. MA QUAL È IL PROBLEMA VERO?  
BISOGNA AVERE PIÙ CLIENTI. MA COME GESTIRLI?  
C'è una soluzione: PACKWAY-CRM



Uno dei problemi principali che oggi incontrano le aziende di trasformazione cartotecnica e di stampa digitale **è la costante riduzione delle quantità negli ordini.**

Se le aziende utilizzatrici di packaging tagliano, di conseguenza i produttori di imballi in cartone sono impegnati a trovare soluzioni per produrre lotti sempre più piccoli con maggiore efficienza.

Come? Acquistando macchinari non convenzionali, che permettono di stampare e trasformare i materiali senza subire i costi degli impianti stampa e fustella che incidono pesantemente sulla economicità del singolo pezzo.

**Ma pochi si focalizzano su un altro aspetto:** se devo produrre lotti più piccoli, devo anche produrne di più se voglio mantenere un fatturato che mi permetta di tirare avanti. Quindi devo avere più clienti.

Facile a dire, difficile a fare, specialmente per aziende che hanno tradizionalmente trascurato la **gestione di una rete commerciale** e che in molti casi avevano affidato il ruolo del venditore al titolare o ad altra persona di fiducia.

Oggi le cose sono cambiate e **bisogna rimettersi in gioco:** o si scelgono modelli

tradizionali o si percorrono strade nuove. Ma l'obiettivo è lo stesso: **aumentare il numero di contatti con potenziali clienti**. E soprattutto convertire il cliente da potenziale a effettivo, mediante attività di presentazione e proposte economiche premianti.

Piccole e medie aziende trovano difficile, e costoso, ristrutturarsi. **Per questo B+B ha deciso di venire incontro a queste aziende** offrendo loro un nuovo prodotto, **PAC-KWAY-CRM**.

Packway-crm aiuta l'azienda a **organizzare, gestire e catalogare le attività del ciclo della vendita** fino al raggiungimento dell'obiettivo aziendale: la firma dell'ordine.

B+B non è il vostro venditore, ma vi aiuta a non perdere nessuna chance, sia pur minima, di portare a casa un nuovo cliente.

Provare per credere.

Per approfondire la conoscenza di B+B e del suo modo di operare, suggeriamo di **leggere anche questa intervista**

**PER SAPERNE DI PIU VISITA IL SITO [WWW.BBINFO.COM](http://WWW.BBINFO.COM)**

[info@bbinfo.com](mailto:info@bbinfo.com) - tel 0423-195.1110 - fax 0423-603.263

[www.bbinfo.com](http://www.bbinfo.com)