



KAIROS



CASO STUDIO

Migliorare le prestazioni commerciali

Cliente: LiSEC ITALIA Srl

L'AZIENDA

LISEC Italia, con sede a Treviso, è leader in Italia nella produzione di macchinari per la lavorazione del vetro piano (taglio e spostamento, produzione di vetrocamera e vetro stratificato o temperato).

L'holding Lisec ha più di 2.000 dipendenti e 40 aziende in tutto il mondo, tra le quali quella di San Biagio di Callalta (TV).

Area: Commerciale & Marketing

Settore: Produzione di macchine per la lavorazione del vetro

Consulente-Team: Leonardo Piccolo

LE ESIGENZE

Necessità di migliorare le prestazioni della rete commerciale, presentando una gamma di prodotti più ampia, studiata per soddisfare precise tipologie di clientela.

LA SOLUZIONE – L'INTERVENTO REALIZZATO

Attraverso attività di affiancamento e gruppi di lavoro, LISEC Italia è riuscita a sviluppare nuove linee di prodotti/servizi e a individuare delle precise tipologie di clientela target alle quali riferirsi.

I RISULTATI OTTENUTI

La soluzione individuata dai consulenti Kairos ha permesso all'azienda di incrementare le vendite, valorizzando la comunicazione verso la propria clientela e dettagliando maggiormente l'offerta dei propri prodotti/servizi.

Area: Commerciale & Marketing

Settore: Produzione di macchine per la lavorazione del vetro

Consulente-Team: Leonardo Piccolo

L'AZIENDA

Lisec Italia ha l'esigenza di migliorare le prestazioni della rete commerciale e raggiungere i seguenti obiettivi:

- **Gestire la relazione con i clienti per incrementare la loro soddisfazione;**
- **Riclassificare i prodotti per posizionarsi in modo strategico sul mercato;**
- **Incrementare le vendite per aumentare il fatturato.**

Questi bisogni nascono da un'offerta commerciale basata su una **gamma di prodotti e servizi poco differenziata**, rivolta a tipologie di **clientela non profilate**.

Area: Commerciale & Marketing

Settore: Produzione di macchine per la lavorazione del vetro

Consulente-Team: Leonardo Piccolo

LA SOLUZIONE OTTENUTA – L'INTERVENTO REALIZZATO

Per rispondere alle esigenze di Lisec Italia, sono state definite:

- le caratteristiche dell'intera gamma di prodotti/servizi;
- le peculiarità dei clienti serviti e potenziali.

Tramite **gruppi di lavoro** sono state individuate 9 diverse linee di prodotti e servizi, valorizzando l'offerta aziendale già presente. Attraverso uno **strumento di modellizzazione del profilo cliente (*Personas*)**, sono state definite 4 tipologie di clientela target per comprendere come il cliente tipo orienti le proprie scelte d'acquisto verso i prodotti/servizi offerti da Lisec Italia.

In seguito, grazie ad attività di **coaching e affiancamento** al marketing team, è stato definito uno stile comunicativo in linea con i cambiamenti apportati, al fine di rendere univoca e standardizzata l'offerta dei prodotti/servizi verso i clienti.

Area: Commerciale & Marketing

Settore: Produzione di macchine per la lavorazione del vetro

Consulente-Team: Leonardo Piccolo

I RISULTATI OTTENUTI

L'intervento ha permesso di:

- **aumentare la "sensibilità" della rete commerciale** in base alle specifiche esigenze di Lisec Italia;
- apportare un **miglioramento delle relazioni con i clienti**;
- **incrementare del 40%** su base annua la **vendita di macchinari** prodotti in Italia.

Cosa dice il cliente di noi:

“ Col supporto di Kairos sono riuscito finalmente a definire ed allineare l'azione dei miei commerciali. Gestire al meglio il cliente, ovvero cosa dire e soprattutto come dirlo, ci ha aiutato a migliorare le relazioni e soprattutto i risultati.

”

Johannes Oberrauch, AD Lisec Italia



Tutto cio' che facciamo e'
CREDERE nella **SFIDA** di **PENSARE** in **MODO DIVERSO**.

SFIDIAMO, ogni giorno, lo **STATUS QUO**.

PROGETTIAMO la **CONSULENZA** e la **FORMAZIONE** per
PRODURRE un **CAMBIAMENTO**.

Quindi **CRESCIAMO INSIEME**, ogni giorno.

Kairos dal 1990 svolge attivita' di **CONSULENZA** e
FORMAZIONE.

Kairos come partner di sviluppo affianca il cliente, fa
suoi gli obiettivi aziendali e si misura nel
raggiungimento degli interessi dell'imprenditore.

Contatti

KAIROS SpA

via Svezia n. 9

35127 Padova

+39 041 5100598

P.I. e C.F. 02495270270

info@kairos-consulting.com

www.kairos-consulting.com

facebook.com/KairosSPA

linkedin.com/company/kairos-spa

twitter.com/KairosSPA