



B2B Empowerment

Strategia di crescita
insight-driven per i settori B2B

VERTICAL MEETING

18 Maggio 2022



IL KNOW-HOW DI BYTEK

ByTek è la **MarTech company** del gruppo Datrix, specializzata in soluzioni software proprietarie di Intelligenza Artificiale per misurare e potenziare le performance di Marketing.

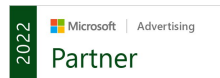
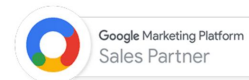
La tech company si rivolge alle aziende B2B e B2C, con un'offerta che comprende **strumenti e tecnologie di empowerment data-driven**, al fine di efficientare i processi, prendere decisioni e intraprendere azioni lungo l'intero funnel, raggiungendo e superando gli obiettivi di crescita.

Dal 2014, i Clienti riconoscono come tratti distintivi della società: l'approccio metodologico e i tempi di esecuzione, il forte focus sui risultati attraverso l'approfondimento analitico e specialistico, **l'attitudine a portare innovazione** con dati esterni e alternativi, la capacità di divulgazione e formazione.

CERTIFICAZIONI



Google BigQuery



CONSORZI EUROPEI



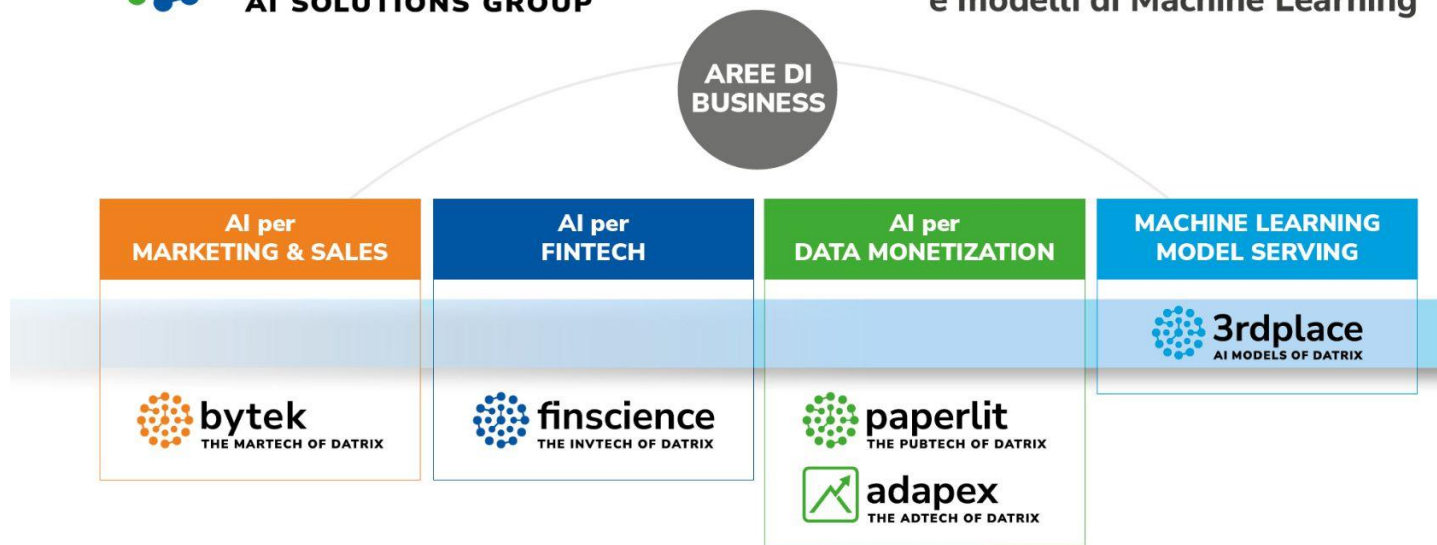
PARTNERSHIP



ByTek è la martech company del gruppo Datrix



Soluzioni basate su
AI di Augmented Analytics
e modelli di Machine Learning

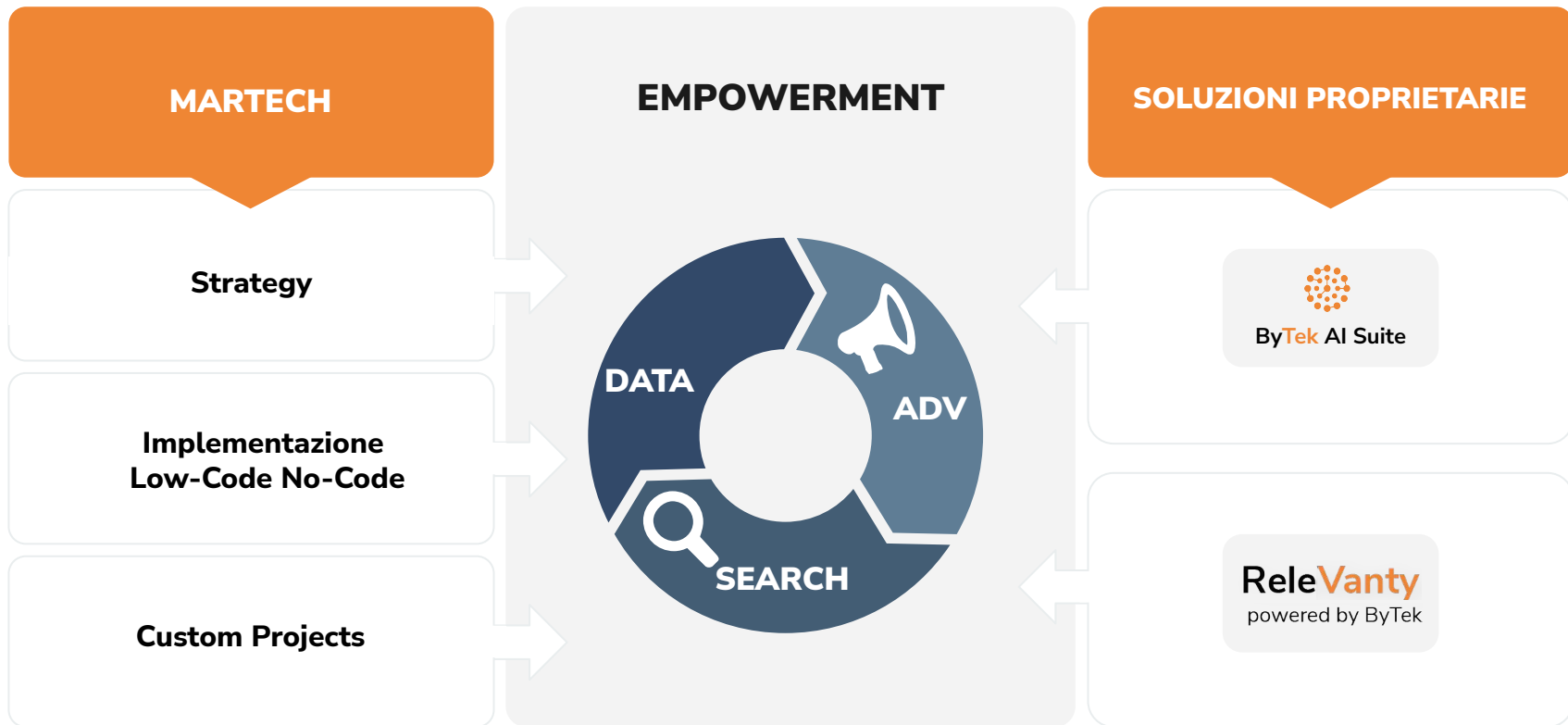


I CLIENTI DEL GRUPPO DATRIX

Lavoriamo da sempre con grandi aziende. Ma amiamo molto anche le medie che vogliono intraprendere un percorso di trasformazione e crescita data-driven (oggi con il cloud e le nostre soluzioni ci sono le condizioni tecnologiche ed economiche per farlo).



LA NOSTRA PROPOSITION



SOLUZIONE PROPRIETARIE

Innoviamo, velocemente. Ci misuriamo con i dati, gli obiettivi e i risultati.

Scartiamo ciò che non funziona, ingegnerizziamo le soluzioni vincenti in ottica data-driven, ottimizzando l'intero funnel.

Scopri le nostre soluzioni per la crescita delle aziende, scopri **ByTek AI Suite** e **ReleVanty**.



Trend AI



Intent AI



Anomaly AI



ReleVanty



ByTek AI Suite

ReleVanty

Scenario

Principali sfide e opportunità nel mondo B2B

COSA DICONO I CLIENTI DEL B2B?



GARTNER
B2B Sales Strategy to Win More Customers & Deals

Gartner



“Il 90% di tutti gli acquirenti ha ammesso di aver rivisitato o di aver riconsiderato almeno una delle fasi del percorso di acquisto”



*“Gli acquirenti hanno bisogno di società che li aiutino a **gestire la complessità** digital per il B2B”*

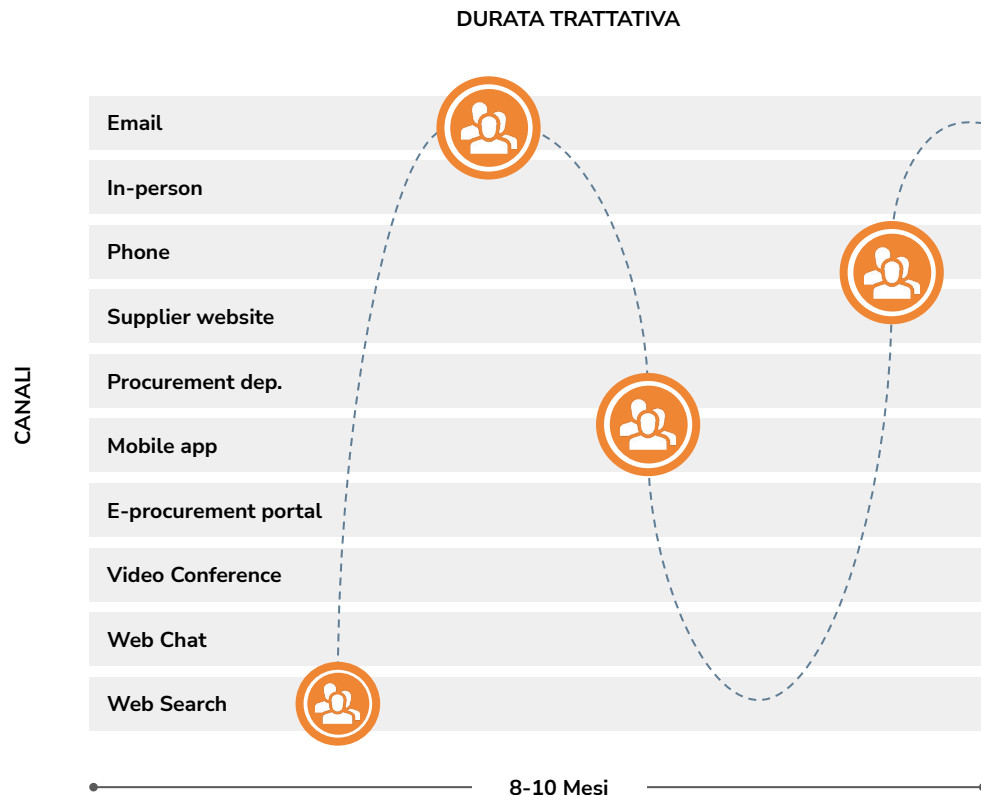


*“Il 77% degli acquirenti conviene che il processo di acquisto è diventato molto **complesso e difficile**”*

PERCORSO DI ACQUISTO LUNGO

Un recente studio McKinsey ha dimostrato che in media **un cliente B2B utilizza 10 canali** per informarsi durante il suo decision journey ed i tempi di trattativa sono di almeno **8-10 mesi**.

The new B2B growth equation - McKinsey
Arun Arora, Liz Harrison, Candace Lun Plotkin, Max Magni, and Jennifer Stanley



MULTI DECISION MAKER DA CONVINCERE

Nel B2B la relazione commerciale avviene con diverse figure, che per ruolo e obiettivi di business vanno allineati e portati a bordo della proposta per convertire il lead in contratto.



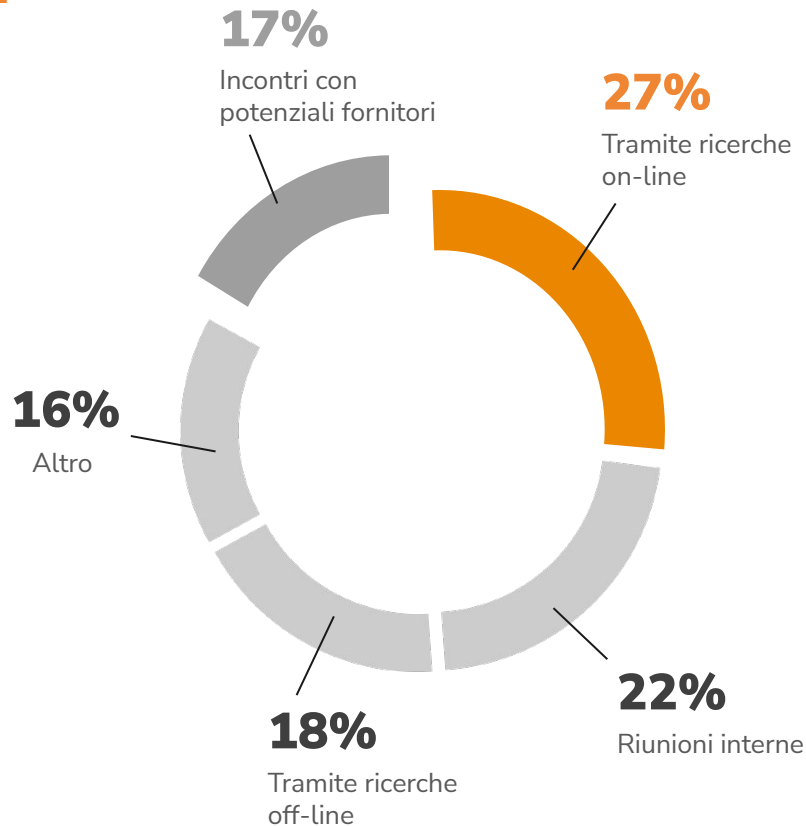
COME SI INFORMANO I BUYER NEL B2B?

Nel mondo digitale i buyer hanno accesso illimitato alle informazioni, questo gli consente di confrontare molte offerte e fornitori senza mai interagire con i rispettivi venditori.

Quando un buyer si trova nella fase di valutazione di un prodotto o un servizio, **trascorre solo il 17% del tempo a contatto con il potenziale fornitore.**

Se poi si trova nella situazione di doverne confrontare 3 o 4, come spesso accade, questo dato **scende al 5-6%.**

GARTNER
B2B Sales Strategy to Win More Customers & Deals



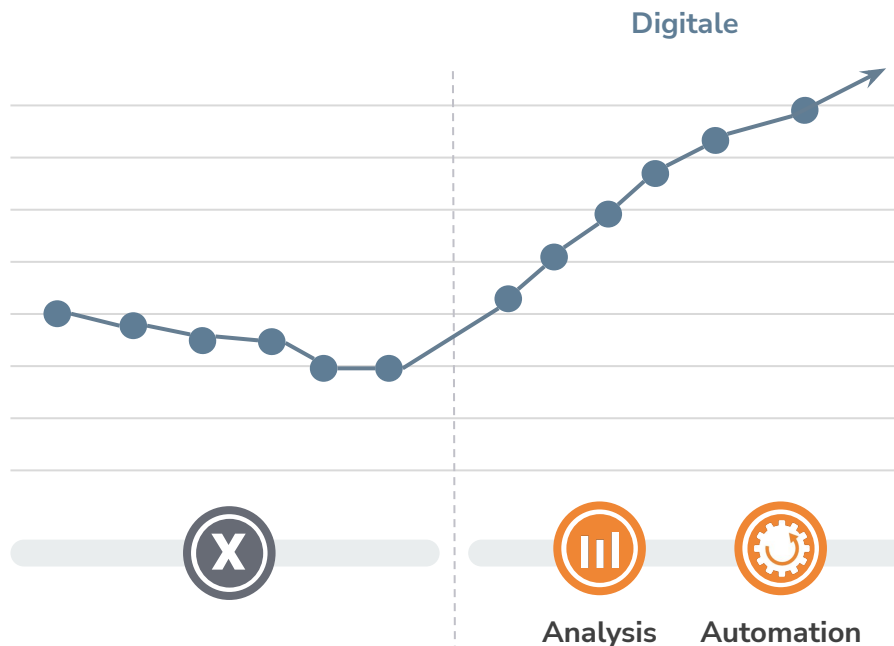
POSSIBILITÀ DI MANTENERE LA RELAZIONE DIGITAL

Ormai in tutti i settori B2B si è aperta la possibilità di gestire relazioni remote e digitali. Sfruttare questa gestione ibrida può ridurre i tempi ed aprire enormi opportunità commerciali, una volta precluse per motivi logistici.



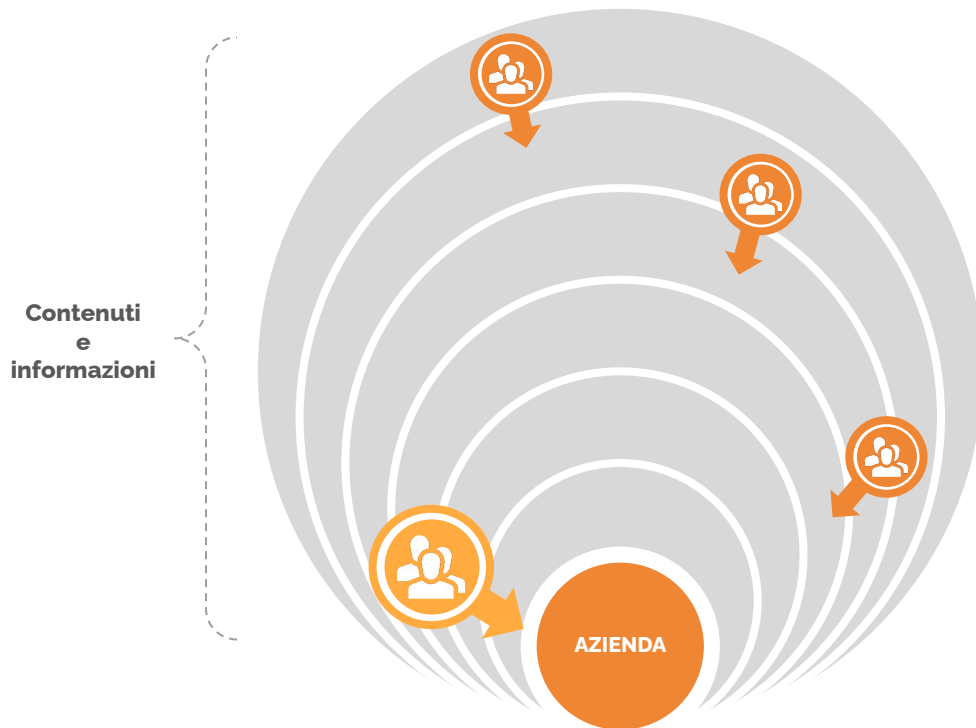
ACQUISIZIONE E GESTIONE LEAD PIÙ FLUIDA E DIRETTA

Un grosso vantaggio del passaggio al digitale è la possibilità di **tenere traccia di ogni aspetto e di automatizzare alcuni processi** migliorando così le relazioni e le nostre performance.



BUYER AFFAMATI DI NOVITÀ

I Clienti acquisiti e potenziali sono affamati di contenuti ed informazioni, pertanto con una giusta narrazione, è facile ingaggiarli e coinvolgerli nelle proprie idee e soluzioni.



La Soluzione ByTek

Come vinciamo la sfida grazie all'AI

Come vincere la sfida?

In uno scenario in **forte cambiamento** in cui è importante **analizzare la domanda** e ove possibile anticiparla è opportuno muoversi parallelamente in 3 direzioni che rappresentano una forte opportunità per il B2B.



Valorizzare il dato



**Personalizzare
l'esperienza utente**



**Ingegnerizzare nurturing
e ingaggio contatti**

Come lo facciamo?



Principali Benefici

La nostra soluzione permetterà di gestire al meglio le nuove sfide del B2B contendenti di guadagnare e ottenere:



**Insight strategici sulla
customer base**



**Comprensione dei trend
del mercato**



**Soluzioni omnichannel
per efficientare il
percorso d'acquisto**



**Miglioramento della
loyalty dei clienti**

VANTAGGI DELLA NOSTRA SOLUZIONE

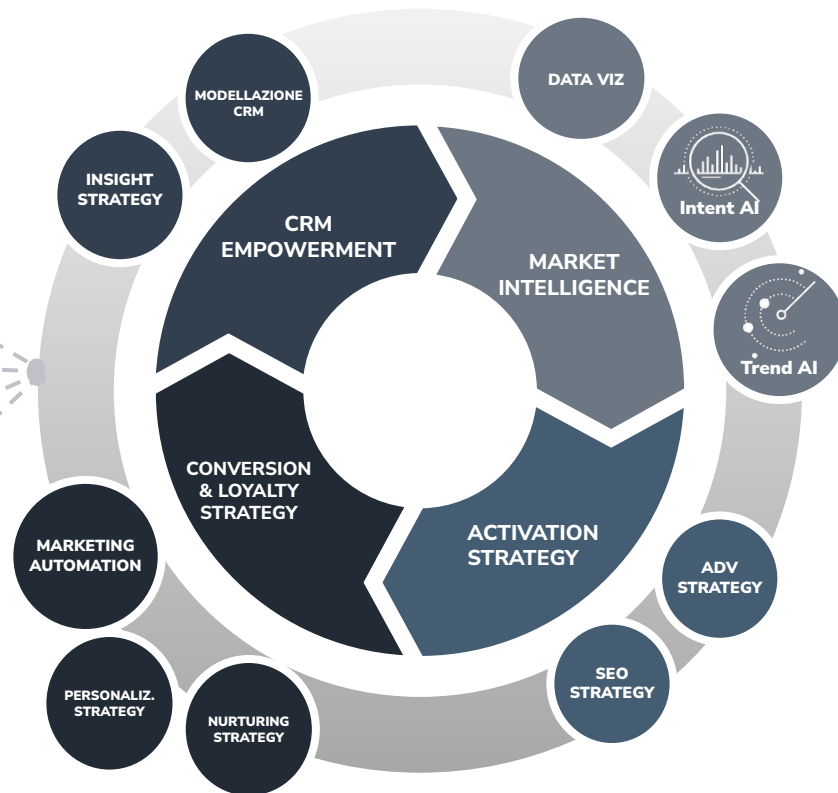
I principali vantaggi grazie alla nostra martech solution

**INDIVIDUAZIONE E
COMPRENSIONE DEI TREND
DEL MERCATO**

**SOLUZIONI OMNICHANNEL
PER EFFICIENTARE IL
PERCORSO D'ACQUISTO**

**INSIGHT STRATEGICI SULLA
CUSTOMER BASE**

**MIGLIORAMENTO
DELLA LOYALTY
DEI CLIENTI**



Action Plan

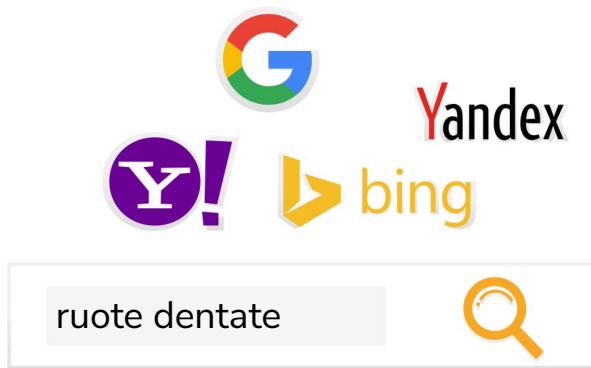
MARKET INTELLIGENCE | ACTIVATION STRATEGY | CONVERSION & LOYALTY STRATEGY | DATA EMPOWERMENT



MARKET INTELLIGENCE

La market analysis sarà la bussola di tutte le attività strategiche dall'acquisizione alla fidelizzazione del cliente e ci permetterà di definire il target per analizzare i canali di informazioni ed i principali gain & pain.

Per ottenere gli insight più significativi e predittivi, sfruttiamo l'analisi delle ricerche degli utenti nei motori, aggregandole e traendone temi e intenti del mercato



**GAIN
POINT**



Insight strategici
sulla customer base



Comprensione dei trend e
degli intenti del mercato

MARKET INTELLIGENCE

COME CI AIUTA L'AI?

HUMAN ACTIVATION



Anomaly AI

La nostra soluzione per le analisi di mercato che grazie all'AI analizza e interpreta le ricerche sui motori di ricerca per individuare opportunità, sentiment e percezione degli utenti.



Trend AI

La nostra soluzione per il monitoring e l'analisi dei trend sui motori di ricerca per impostare e aggiornare strategie di marketing in real-time.

STRATEGY & ADVISORY



MARKET INTELLIGENCE

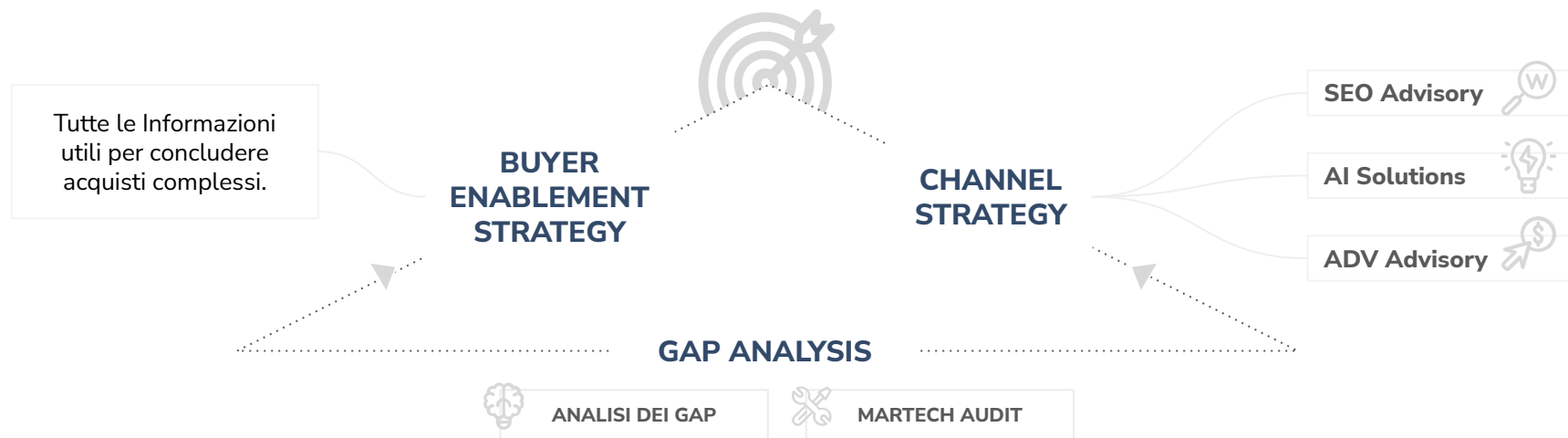
OUTPUT DELL'ANALISI

L'attività di **Market Intelligence** sono realizzate grazie all'uso delle nostre soluzioni AI Based in particolare **Intent AI** e **Trend AI**. Grazie alle nostre tecnologie riusciamo a dare valore al **dato di ricerca** ed i **dati proprietari di prima parte** come informazioni di navigazione o dati di business. L'unione di questi dati unitamente alla costante analisi dei trend ci permetterà di avere una visione costante del mercato e delle strategie dei principali competitor.

Target		Dove si informa	Cosa cerca online
	Resp. Procurement	Web & Social	Automazione Industriale ↑
			Data Management ↓
		Riviste di Settore	Certificazioni Industriali ↓
			Nanotecnologie ↑
	Head of Development	Sito	Automation ↓
			Team Management ↑
		Riviste di Settore	Texture Carbon Fiber ↓
			Nanotecnologie ↑
	Senior Engineer	Web & Social	Lean Production ↓
			Automazione Industriale ↑
			Machine Learning ↑
		Eventi	Texture Carbon Fiber ↓

ACTIVATION STRATEGY

Gli insight strategy, i trend e l'analisi dei target verranno messi a terra tramite una strategia omnicanale che punterà ad un presidio completo del journey definendo anche i singoli touch point ed enabler per soddisfare le esigenze del cliente.



**GAIN
POINT**



Insight strategici
sulla customer base



Soluzioni omnichannel per
efficientare il percorso d'acquisto

CONVERSION & LOYALTY STRATEGY

La Strategy ambisce a creare una customer experience unica e omnichannel per trasformare gli utenti prima in clienti e successivamente in ambascador.



DESIGN FLUSSO DI LEAD GENERATION

Design Flussi di Lead Generation, omnichannel con supporto alla scelta e all'implementazione di soluzioni per i sales.



PERSONALIZATION STRATEGY

Setup ed ottimizzazione di soluzioni martech che permettano di migliorare l'interazione e l'empatia con gli utenti.

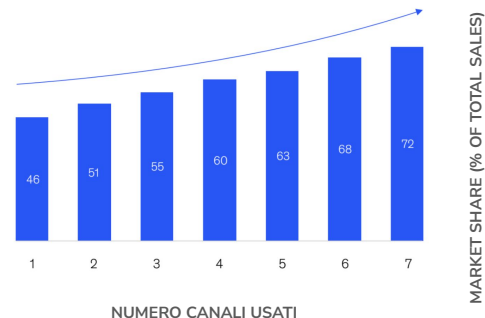


NURTURING STRATEGY

Strategie per prevedere in modo accurato il comportamento futuro di chi visita i vostri asset digitali e le azioni di marketing.

McKinsey
& Company

Companies that sell through more channels are more likely to have gained market share in 2021



**GAIN
POINT**



**Insight strategici
sulla customer base**



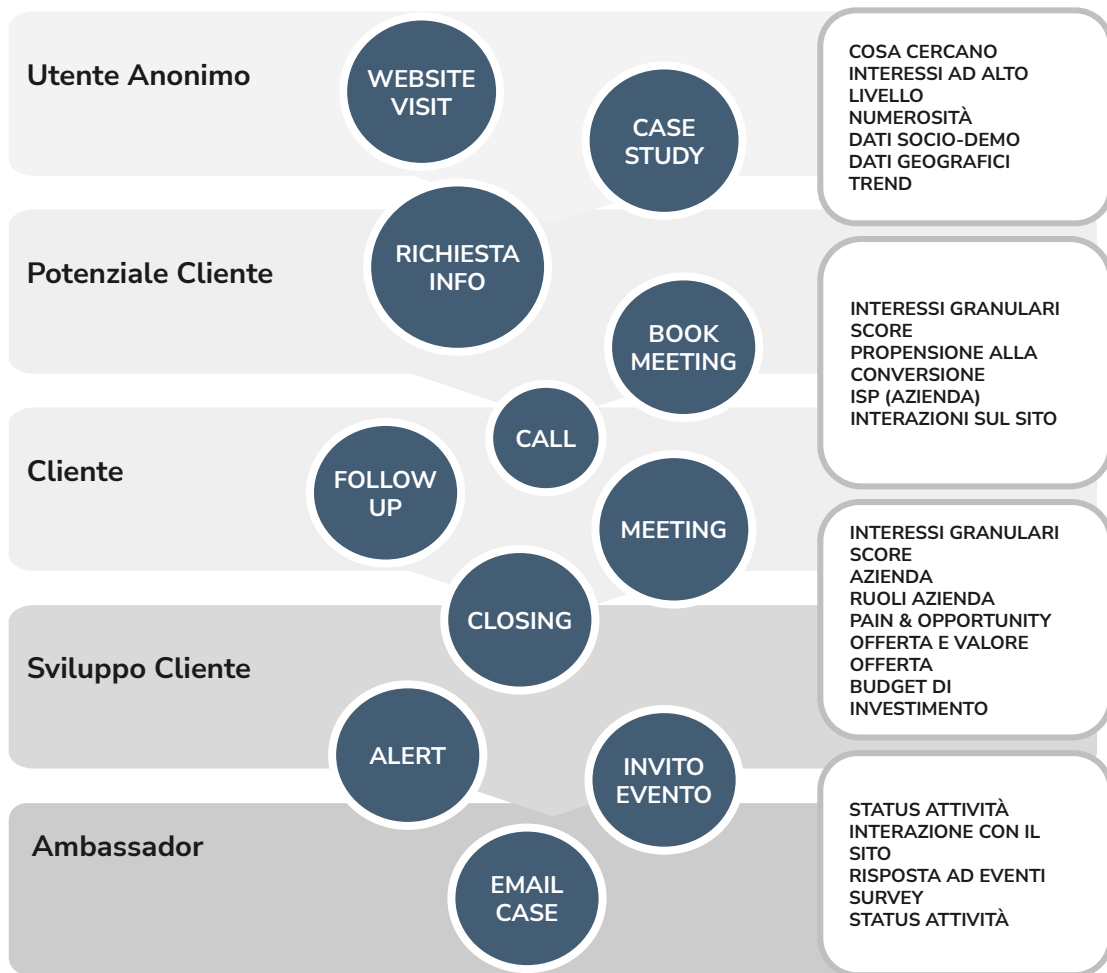
**Miglioramento della
loyalty dei clienti**

CONVERSION & LOYALTY STRATEGY

FLUSSO DI LEAD GENERATION

Design completo del flusso di lead generation online e offline con definizione:

- funnel e customer journey;
- strategie sui touch-point;
- definizione e setup software per automation e nurturing;
- setup e gestione flussi CRM;
- strategie di engagement sui clienti acquisiti e potenziali sulla base della market intelligence:
 - contenuti da produrre;
 - eventi e case da organizzare;
 - trigger per automation e DEM.



DATA EMPOWERMENT

Attività di analisi strategica della customer base per ottenere informazioni per la gestione dei clienti attuali suggerendo azioni di business o protection e contemporaneamente fornire insight per le attività di sviluppo di nuovo business



CRM Modeling



Insight e Prediction

**GAIN
POINT**



**Insight strategici
sulla customer base**



**Miglioramento della
loyalty dei clienti**



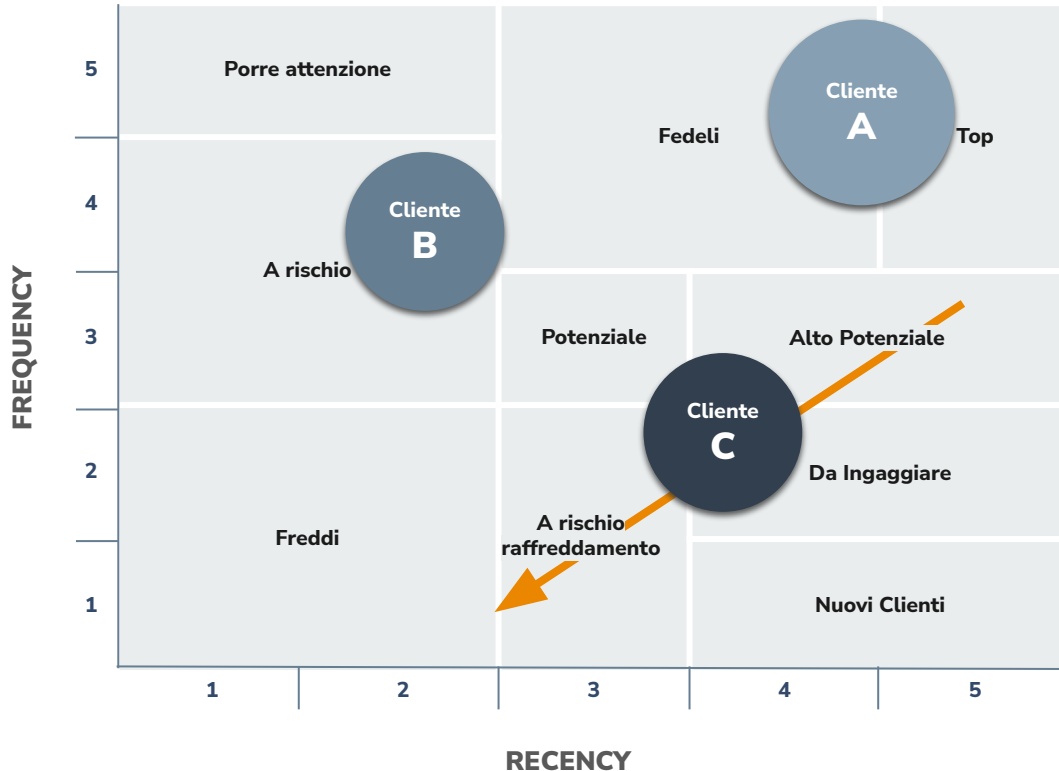
**Soluzioni omnichannel per
efficientare il percorso d'acquisto**

DATA EMPOWERMENT CRM MODELING

Grazie alla segmentazione, avremo a disposizione tutte le informazioni sui nostri clienti sia in termini attuali, che di prospettiva.

Potremo andare a definire tutte le azioni commerciali che riteniamo più strategiche, per un cliente nell'area TOP con una importante monetary. Allo stesso tempo potremo anche iniziare a tenere sotto osservazione il cliente C, che pian piano ha iniziato a migrare da quadranti di potenziale a quadranti freddi.

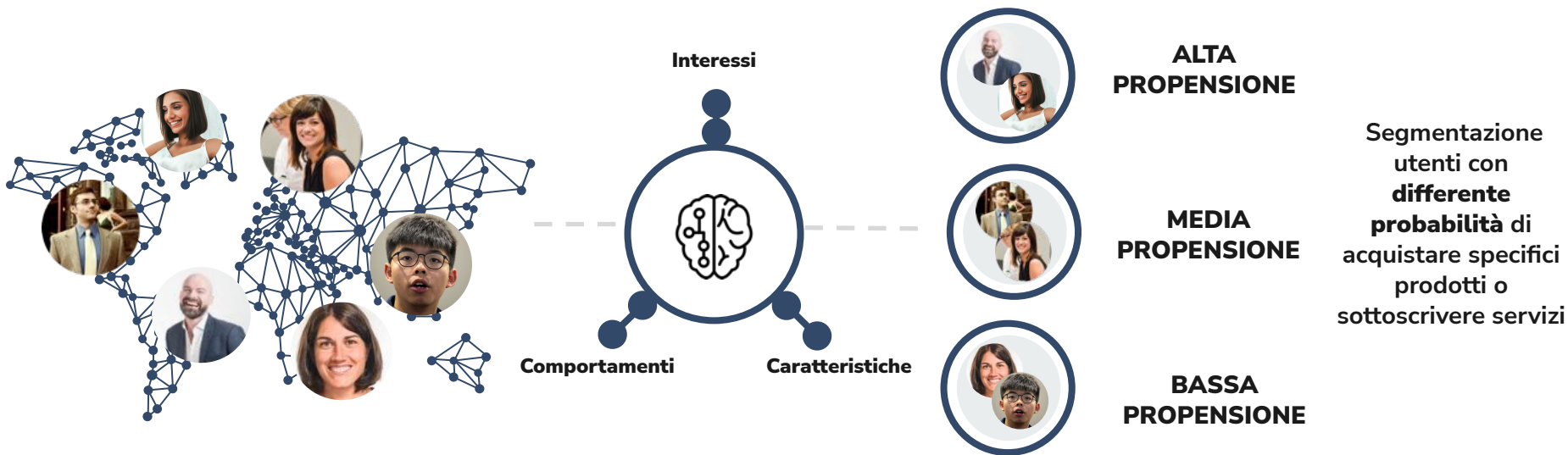
Saremo in grado di **monitorare con efficacia tutti i comportamenti ed attivare tutte le azioni**, digitali e di relazione commerciale, affinché tutti gli utenti vadano verso i quadranti più performanti per gli obiettivi aziendali.



DATA EMPOWERMENT

INSIGHT E PREDICTION STRATEGY

Le **Martech Solution** e l'intelligenza artificiale consentono di impostare una strategia per segmentare il traffico sul vostro e-commerce e di prevedere in modo accurato il comportamento futuro di chi visita i vostri asset digitali.



Use Cases

B2B Data Empowerment sul Life Time Value

Per un player internazionale, leader del mercato di prodotti ed attrezzature per medici, abbiamo creato una strategia focalizzata sul **Customer Lifetime Value**, sulla sua comprensione ed il suo efficientamento



Jobs to be done

- ➔ Analizzare un cliente sul LTV e non sulle revenue singole
- ➔ Impostare una analisi del LTV globale del CRM
- ➔ Associare dati di comportamento a LTV per prediction
- ➔ Associare LTV ai canali di acquisizione per migliorare l'allocazione dell'investimento



Deliverables

- ✓ Impostato l'analisi del CLV all'interno del CRM
- ✓ Configurato una analisi globale del LTV
- ✓ Collegato il dato di CRM alle piattaforme di automation e di Advertising
- ✓ Importato ed associato i dati di navigazione alla LTV grazie alla configurazione di pixel e UserID nel portale
- ✓ Esportato le fasce di LTV in Facebook e Google Ads, attraverso customer match ed audiences cookie based, per azioni di retargeting, aumento delle performance e audience look-alike

**GAIN
POINT**



**Aumento della LTV globale del
27%**



**Riduzione del churn
rate del 34%**



**Aumento delle revenue
YoY del 18%**



Grazie!

www.bytek.ai