

Taking Sales to a Higher Level



Social Selling

Milano, 13.3.2018



Workshop
“Social Selling nel processo di vendita”
13 Marzo 2018

Alessandro Lorenzano
Sales Consultant Trainer

Jorge Herrera
E-learning Developer

 Social Selling

Learn the keys to
social selling success





L'Agenda di oggi prevede:

15.00: Inizio workshop

- Digital Transformation in atto
- Come allineare il social selling a livello individuale e aziendale
- Le competenze necessarie per avere successo nel social selling
- Compilazione del “Social Selling Health Check” di Mercuri International e condivisione dei risultati globali in plenaria

Ore 17: Conclusioni



LinkedIn™
Sales Solutions

APPROVED
TRAINING PARTNER



Alessandro Lorenzano

Consultant Sales Trainer presso Mercuri International Italia
Mercuri International Italia • Università degli Studi di Milano-Bicocca
Milano, Italia • 436 

Il mio profilo oggi è commerciale e manageriale, orientato alla creazione di valore nei campi delle relazioni, della formazione e della vendita.

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>



Alessandro Lorenzano

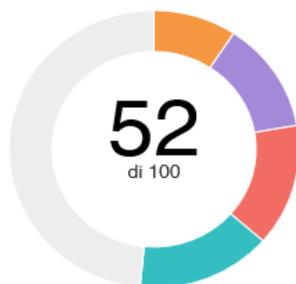
Consultant Sales presso Mercuri
International Italia

Primo **4** %
Classifica SSI del settore

Primo **29** %
Classifica SSI della rete

Social Selling Index – Oggi

Il tuo Social Selling Index (SSI) misura la tua efficacia a stabilire il tuo brand professionale, trovare le persone giuste, interagire con informazioni rilevanti e costruire relazioni. Si aggiorna quotidianamente. [Per saperne di più](#)



E VOI?

**E IL
VOSTRO
TEAM?**

Information is everywhere

#Digitalization

#Globalization



Social Selling

Presentarsi con attenzione sui social ha un effetto diretto sul nostro lavoro

—di **Consuelo Sironi** * | 13 febbraio 2018



**“Le conversazioni informali
sul **#brand** sono oggi
più credibili delle campagne
pubbлицitarie mirate.”**

Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan

MARKETING 4.0

The change in buying behavior



70%

dei processi di acquisto B2B sono eseguiti senza il coinvolgimento di un rappresentante di vendita

Source: Customerthink

88%

dei decisori inizia il loro viaggio di acquisto nel web

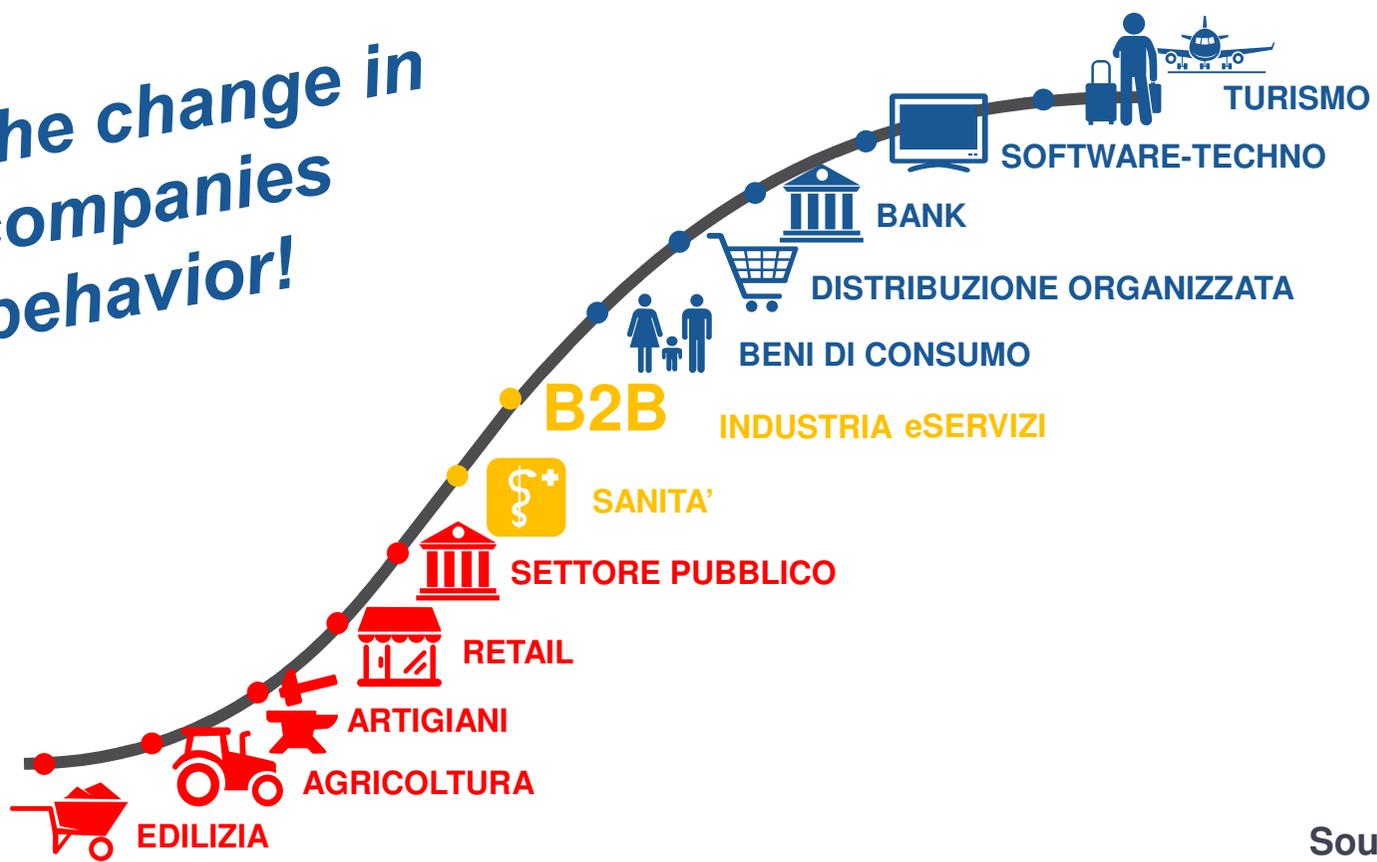
Source: Google

50%

delle offerte sono vinte dal venditore che identifica PRIMA il segnale di acquisto

Source: SalesInsight

The change in companies behavior!



Source Capgemini



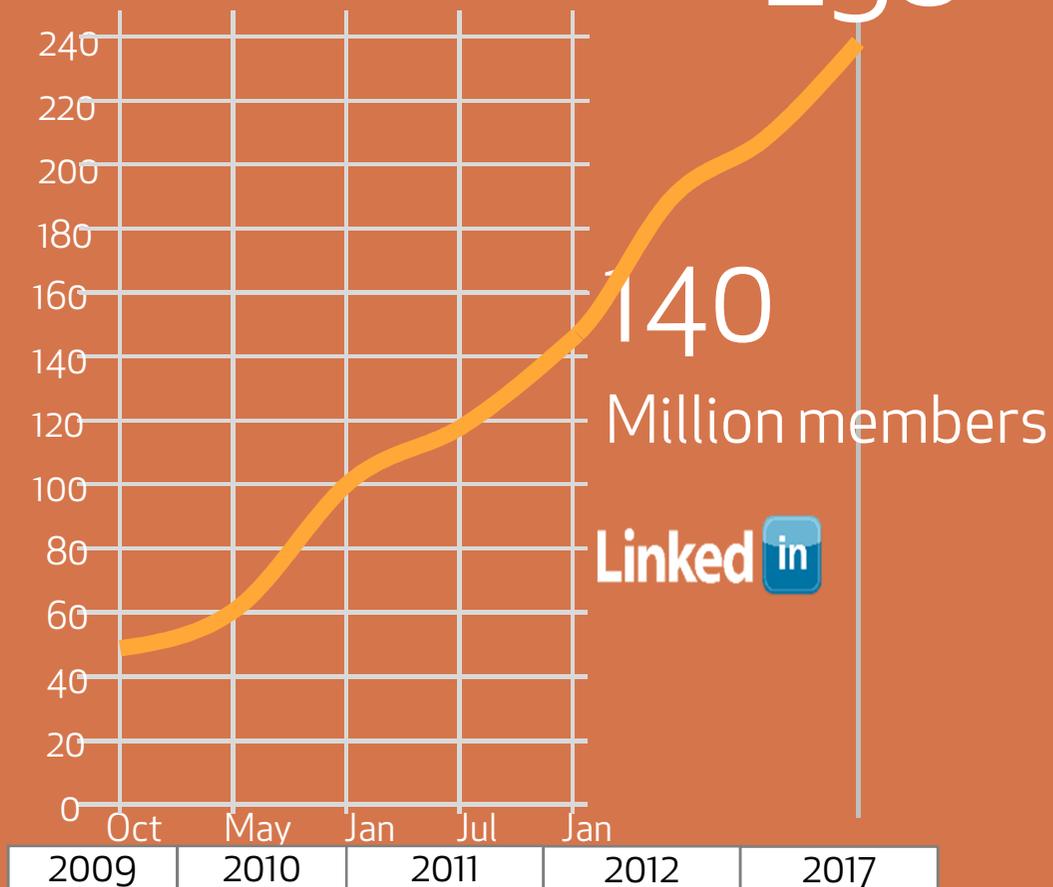
**Le nuove tecnologie hanno
rivoluzionato**

**l'accesso alle
informazioni**

Ma da entrambe le parti...



3 million company pages.... 238





A composite image showing a space shuttle in the foreground and a space station in the background, both orbiting Earth. The Earth's surface is visible with blue oceans and white clouds. The shuttle is a Space Shuttle orbiter with external tank and boosters, with "USA" visible on the side. The station is a large, complex structure with multiple modules and a large antenna. The text "Il nuovo percorso d'acquisto" is overlaid on a dark, semi-transparent rectangular box in the center of the image.

**Il nuovo
percorso
d'acquisto**



**Il venditore più capace al mondo non è
efficace se arriva troppo presto o troppo
tardi nel
processo di acquisto**



Mercuri's Social Selling Buying Process



88% dei decisori inizia il loro viaggio di acquisto nel web

Source: Google

Social Selling



Cos'è secondo voi?

Digital Selling

L'intero processo
aziendale di
marketing e vendita
digitale

Social Selling

Tu & Cliente

Social Selling

Mercuri's view on **Social Selling**

Personal Branding e Social Network per effettuare connessioni, raccogliere intuizioni, quindi utilizzare tale intelligenza per scoprire nuove opportunità, vendere, e fare affari.

"Social Selling, non è vendere sui Social"

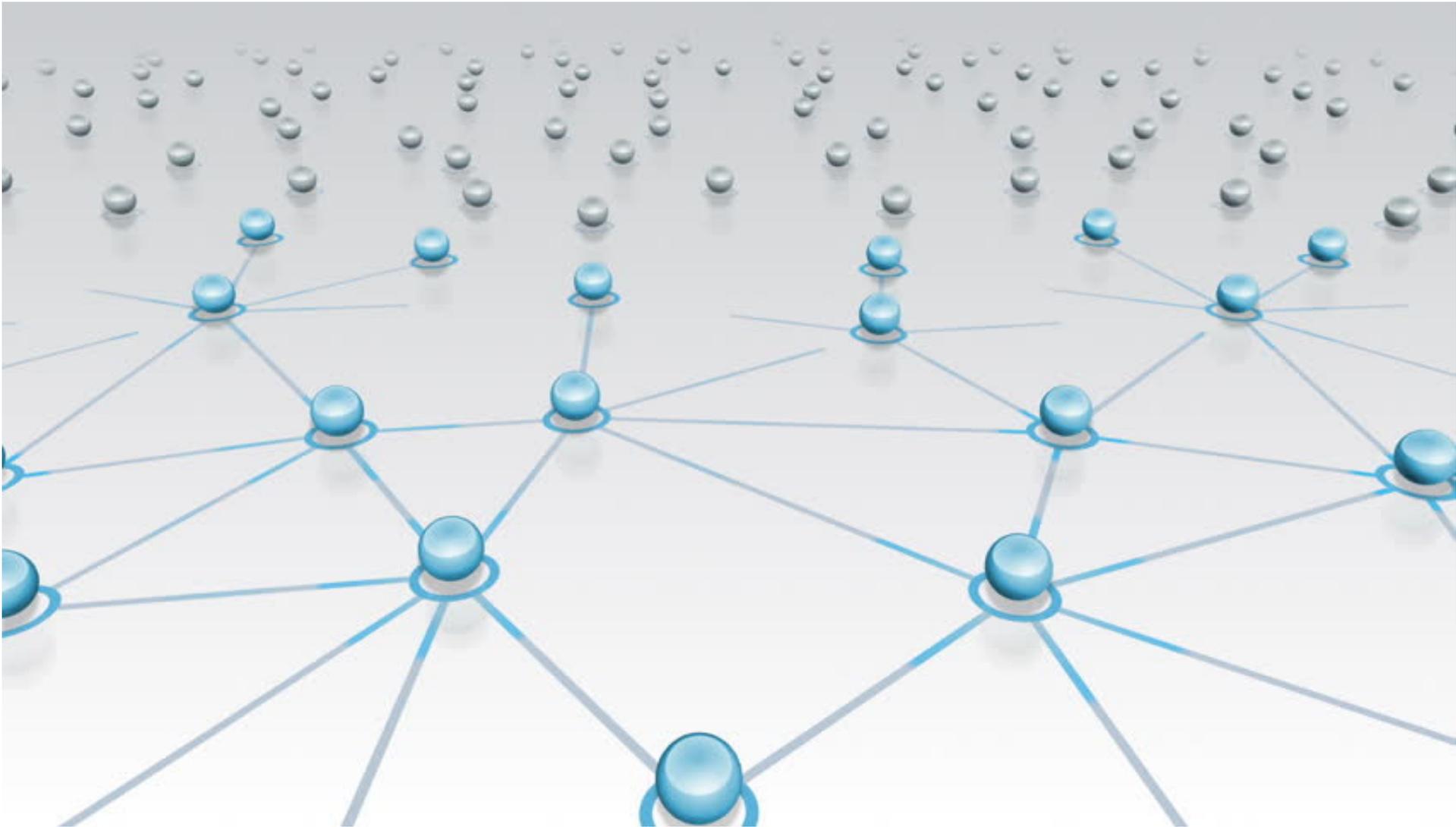
FARSI TROVARE TROVARE COSA DARE



Social Selling

**MOLTE AZIENDE
SONO IN
«MOVIMENTO»
DIGITALE**

**QUANTI
VENDITORI SONO
IN «MOVIMENTO»
DIGITALE?**



Social Selling



Come lo abbiamo fatto
fino ad ora?

Social Selling



Mercuri Social Selling Health Check

Mercuri Sales Excellence Survey



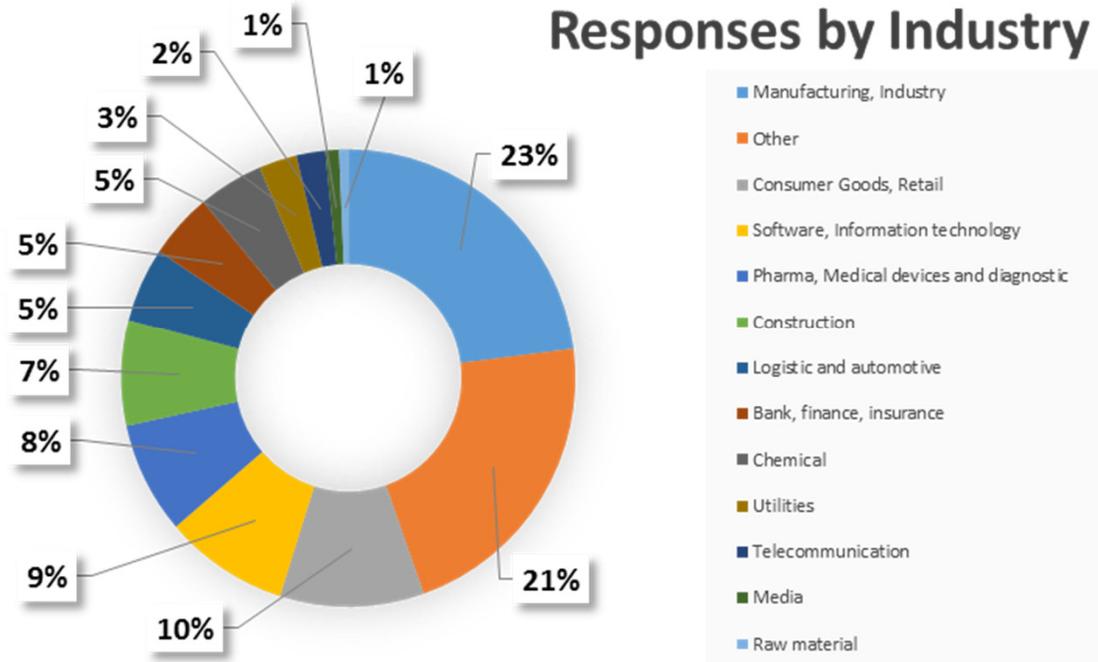
926 companies

20 countries

Destinatari: CEO, General Manager, Sales Managers

July / August 2016

Responses by Industry



Mercuri Sales Excellence Survey

Social Media



3.2 | Social media plays an important role in communication with your prospects and customers



3.3 | Social media will be very important for your future communication to customers



Social Selling

Ma come?



SENZA CAMBIO METODO



Don Lippincott
10,6 in **1912**



Usain Bolt
9,58 in **2009**

CON CAMBIO METODO



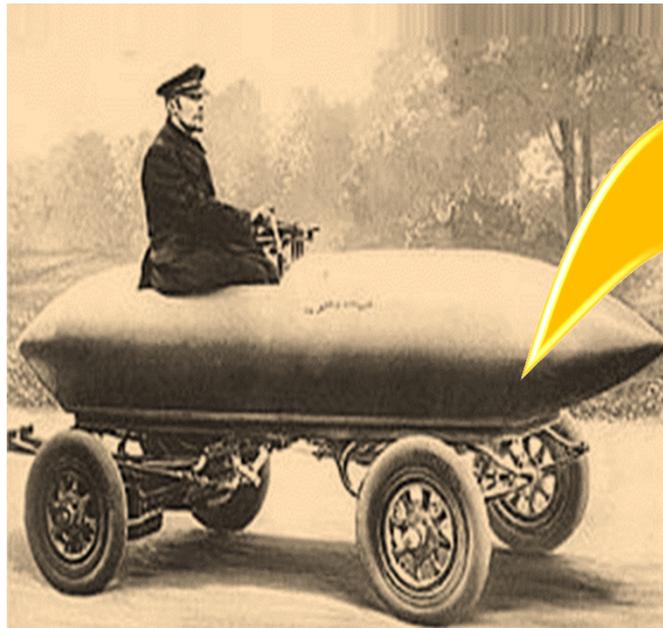
George Horine
2m en 1912

22%
/ century

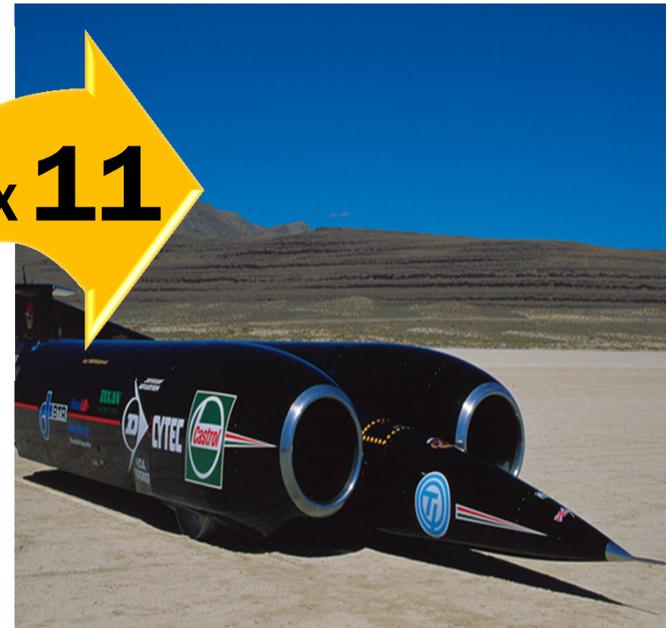


Javier Sotomayor
2m42 en 1993

METODO + TECNOLOGIA



x **11**



The « never satisfied »
106 km/h in 1899

The Thrust SSC
1 223 km/h in 1997

Performance

=

Trasformazione dei
Comportamenti di vendita

+

Uso delle moderne
tecnologia

Social Selling

Solo strumenti???

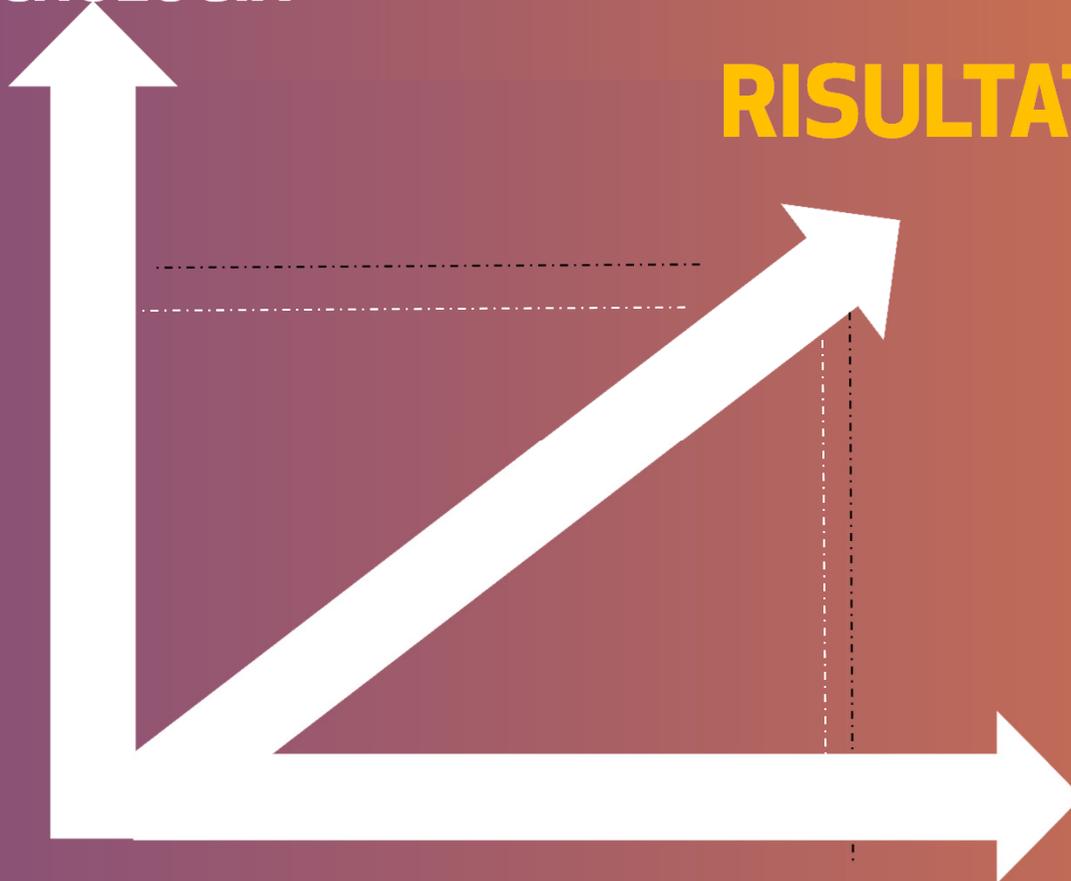


TECNOLOGIA

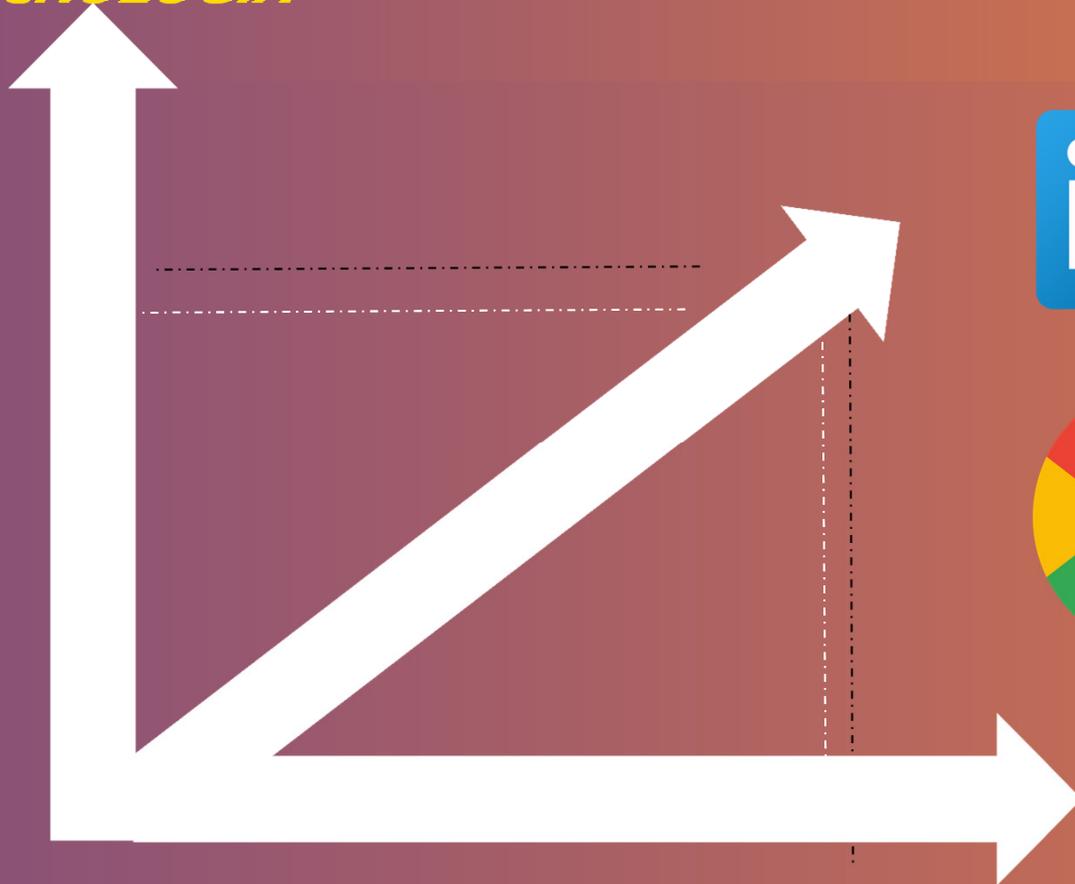
RISULTATI

COMPORTAMENTI

Copyright © Mercuri International



TECNOLOGIA



Social Selling Objectives

Allineare i
processi di
vendita
aziendali al
Social Selling

Training
Strumento
Social Media

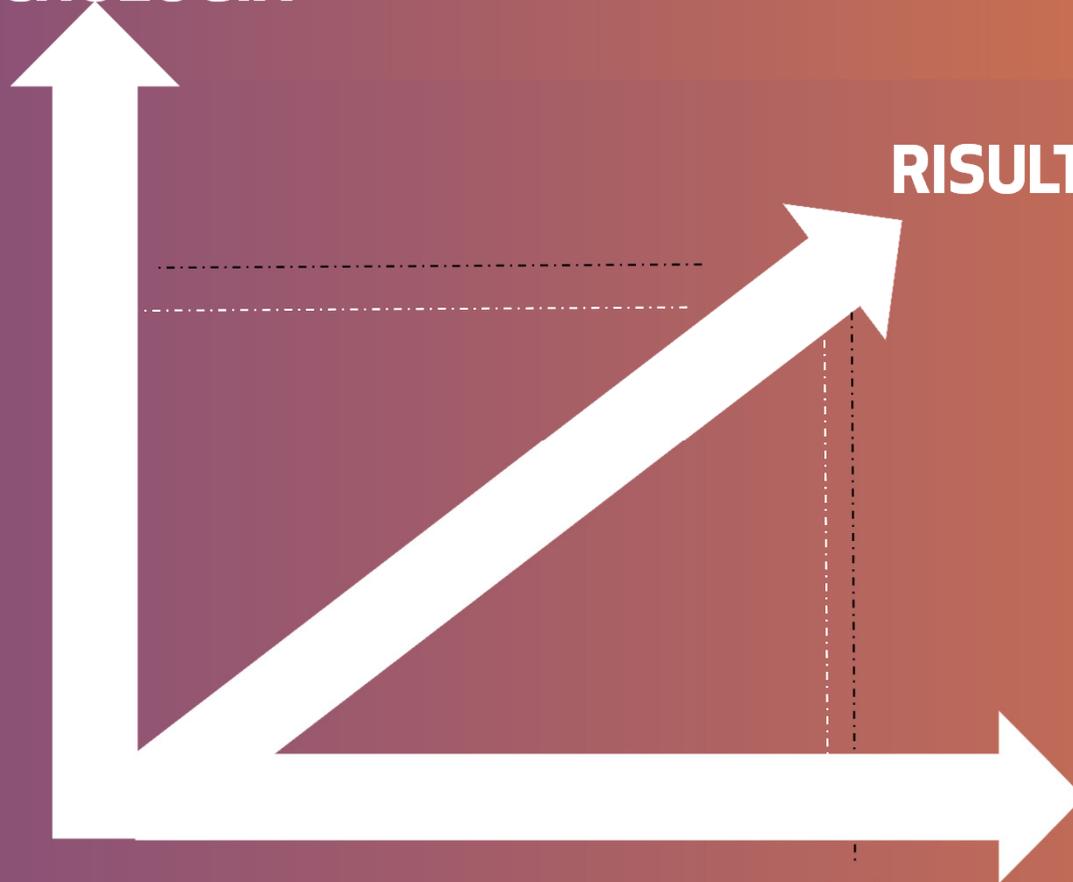
Training
Comportamenti
della Rete di
Vendita

TECNOLOGIA

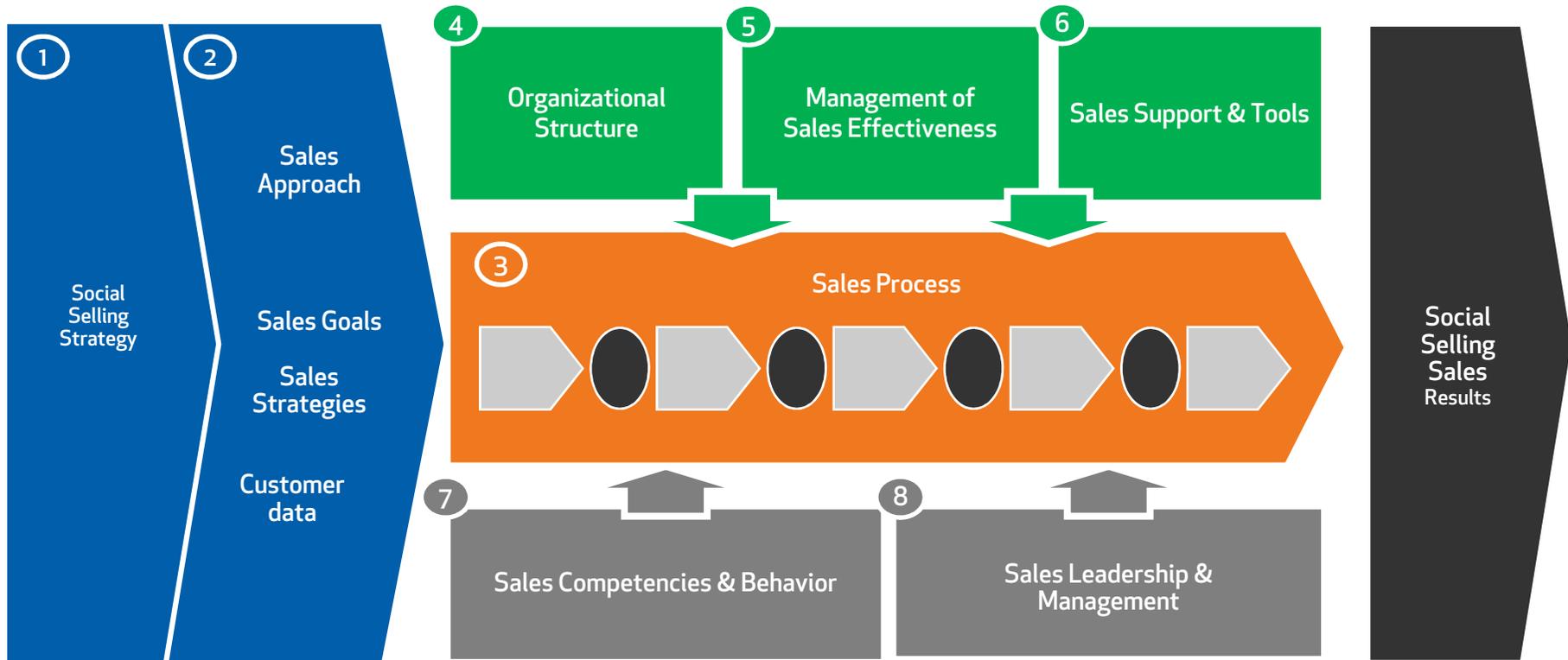
RISULTATI

COMPORTAMENTI

Copyright © Mercuri International



Social Selling Health Check



The buyer & seller – on Social Media



Social Selling

Copyright © Mercuri International



Mercuri's 4S's for Social Selling success



MOSTRARE la tua esperienza

CERCA persone chiave

CONDIVIDI approfondimenti accattivanti

SOSTIENI la relazione

Social Selling

Showcase your expertise (Fai risaltare la tua expertise) Top Tips:

1. Rivedi la tua immagine (Foto professionali)
2. Crea un riepilogo studiato e condividilo (LinkedIn, Xing etc.)
3. Usa diversi tipi media (videos)
4. Renditi trovabile (Google, Youtube...)
5. Crea un network di qualità e valore



Social Selling

Search out key people (Trova persone chiave) 3 Top Tips

1. Partecipa ai gruppi in cui sono presenti i tuoi clienti
2. Chiedi ai tuoi clienti riguardo alla loro presenza social
3. Crea una rete di molteplici contatti



Social Selling

Share original content (condividi contenuti originali) 5 Top Tips

1. Non lasciare i tuoi clienti da soli
2. Rispondi velocemente quando sono attivi
3. Sii autorevole nelle risposte
4. Sii costante nella tua attività di Social Selling
5. Il tuo networking deve essere sempre attivo



Social Selling

Share original content (condividi contenuti originali)

Tip

Creare ingaggio con “insight” non è solo condividere contenuti, articoli, tweet o post. E’ anche usare un social media insight per portare la discussione a un nuovo livello.



Social Selling

Share consistently 5 Top Tips

1. Sii realistico. Sii discreto. Pubblica/condividi contenuti con regolarità, sii costante.
2. Trova la tua nicchia e allinea il tuo brand
3. Non deridere i commenti negativi
4. Dai qualcosa in cambio al tuo network
5. Commenta e accredita le idee degli altri quando sono buone



LA CURVA DEL CAMBIAMENTO

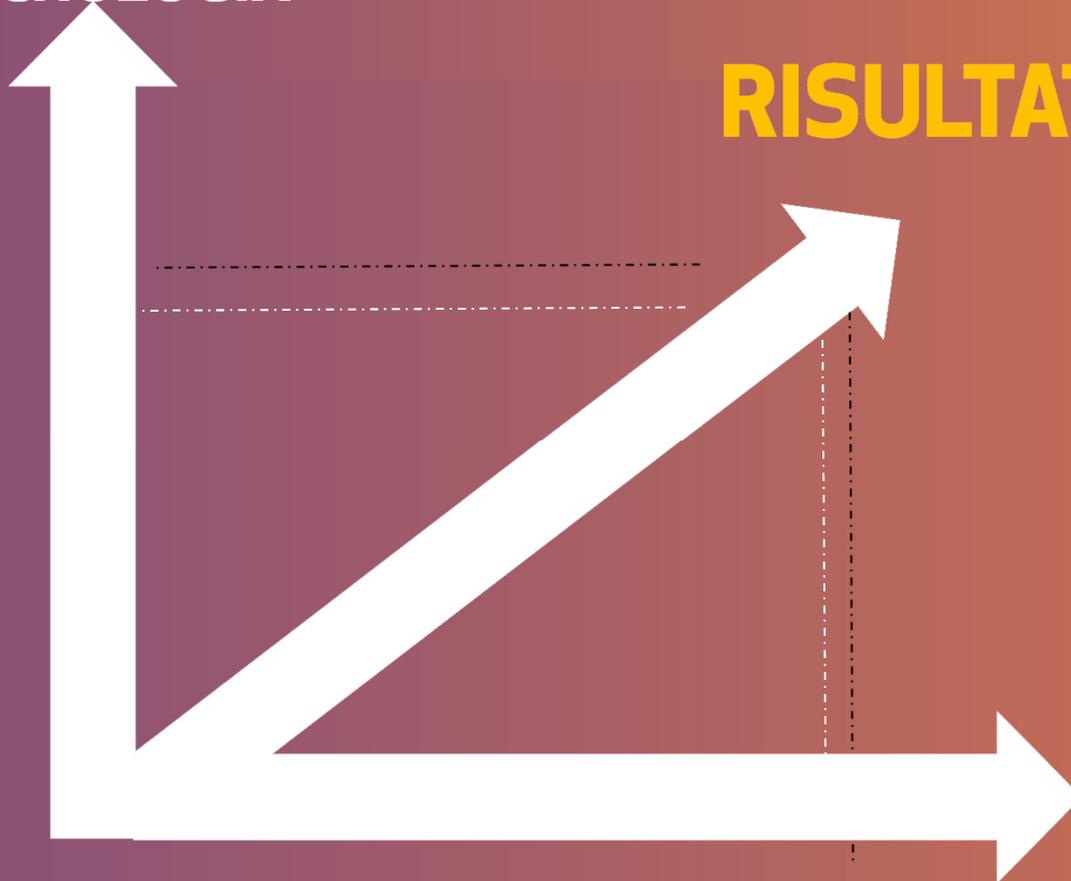


TECNOLOGIA

RISULTATI

COMPORTAMENTI

Copyright © Mercuri International





Thank You



Social Selling