

Come i dispositivi Mobile  
possono generare nuove  
opportunità di vendita.



**mobileapp**

## Il mobile in azienda

Uno dei primi settori aziendali ad aver adottato il tablet come strumento di lavoro è stato quello delle “vendite”.

Il tablet sta reinventando il modo in cui le aziende vanno sul mercato puntando sull’esperienza di acquisto.

Le aziende hanno capito che lo strumento mobile può migliorare i flussi di vendita ed ottimizzare spesa e resa.

Le aziende hanno iniziato a realizzare applicazioni dall’esperienza accattivante, per coinvolgere di più il cliente a livello emozionale. Oltre il 90% delle Aziende prevede di dotare la propria forza vendita di strumenti su dispositivi mobile e di migliorare così alcuni flussi aziendali.

L’investimento previsto per questa modernizzazione è di oltre 26 miliardi.  
**Il mobile in azienda**



**Oltre il 70% delle  
aziende che  
utilizzano il tablet  
hanno un ROI  
positivo**

# Perchè il tablet funziona

- Il personale commerciale ritiene inutile oltre il 90% degli strumenti e del materiale tradizionale creato dal settore Marketing;
- Oltre l'80% della formazione non è metabolizzato dalla forza vendite;
- Oltre il 65% del tempo di un venditore è speso a "non vendere";
- Oltre il 40% delle aziende lamentano un basso indice di adozione del proprio crm da parte del loro personale di vendita;
- Il 60% di una vendita è decisa dal cliente indipendentemente dal venditore;



## Come il tablet sta trasformando le vendite

Gartner ha stimato che nel 2012 sono stati venduti 118.900.000 tablet in tutto il mondo. Il rapido inserimento di tablet nelle aziende sta ridefinendo le vendite perchè offre esperienze uniche, funzionalità esclusive, ed una serie di innovazioni che rispondono alle esigenze della forza vendita. Le forze vendite chiedono a gran voce di adottare il tablet perchè introduce semplicità, intuizione e rapidità dei flussi.

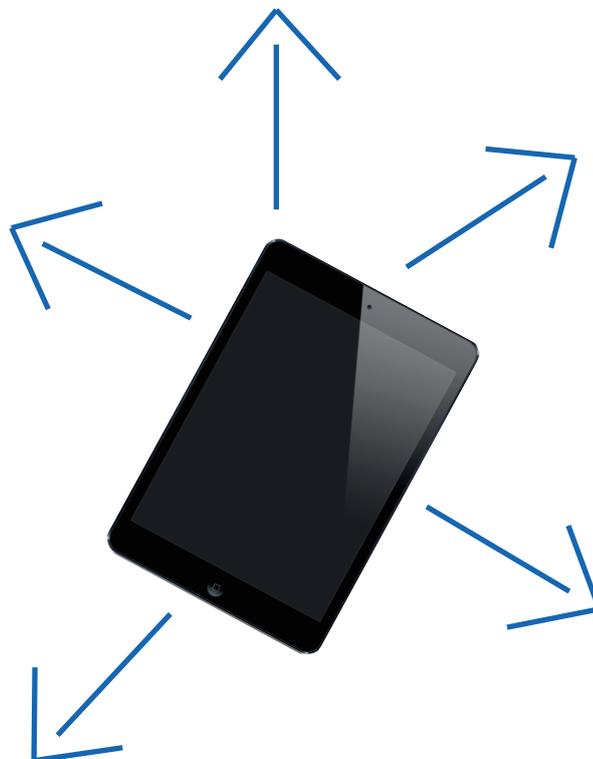
Presentazione del prodotto "uno a tanti" attraverso strumenti emozionali ed intrattenitivi.

Navigazione dei contenuti in modo rapido attraverso interfacce utente intuitive, strumenti di ricerca più complessi e raffinati

Video, contenuti 3D ricchi di effetti ed animazioni. Sistemi di ordine "visuali".

Aggiornamento del processo di vendita immediato con accesso alle email, risorse aziendali, CRM, videoconferenze

Operazioni di ordine immediate, preventivi on-site, tracciamento immediato.



Il tablet è in grado di combinare l'immediatezza di utilizzo e la rapidità di accesso alle informazioni, alla potenza del cloud-computing e del social. Questa combinazione guida l'adozione dei tablet nelle aziende. In un sondaggio condotto su circa 1500 aziende oltre il 90% hanno iniziato ad utilizzare in modo attivo o hanno pensato di utilizzare tablet come strumento di vendita.



Sempre connesso



Ordine visuale



Multi-Language



Tracciamento



Quotazione immediata



Firma elettronica



Contenuti 3D

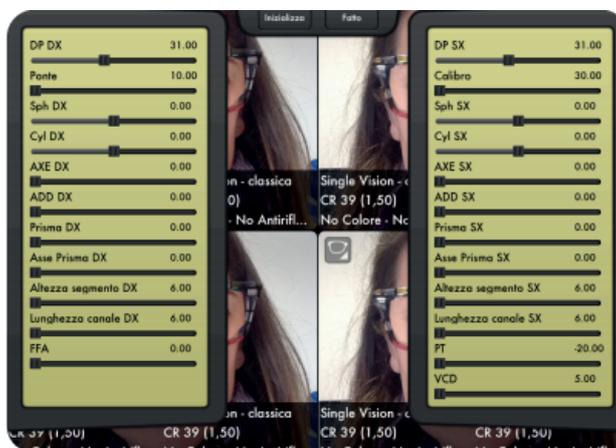


Accesso alle risorse



Ricerca avanzata

# Soluzioni integrate per la vendita



Filters		Customers	
<b>Geografico</b>		<b>ID #</b>	<b>Nome</b>
Lazio		1	Apple Inc.
Toscana		2	Microsoft
...		3	Samsung
<b>Fatturato</b>		4	Exxon Mobil
Fino a €50.000		5	General Motors
Oltre €50.000		6	AT&T
...		7	IBM
<b>Debito</b>		8	Bank Of America
Fino a €5.000		9	Citigroup
Oltre €5.000		10	Procter & Gamble
...		11	Boeing
<b>Stato</b>		12	Comcast
Regolati		13	United Parcel Service