



CORPORATE BUSINESS

CASE STUDIES

UNIVERSAL ROBOTS

**Migliorare la qualità dei lead
e creare nuovi touchpoint
post-pandemia**

**Generazione di lead,
diversificazione e misurazione
di tutti i touchpoint**

L'obiettivo di UR

Migrare le attività verso uno spazio digitale

Universal Robots si è rivolta a Guanxi per **generare nuovi lead** interessati all'**acquisto dei cobot per la loro azienda**. L'obiettivo finale era di **avere un processo che misurasse tutti i touchpoint** anche lato sales e quindi avere un **feedback dai venditori sulla qualità** dei lead generati.

Lead Management

Un importante touch point per la generazione di lead

Un blog orientato alle ricerche degli utenti

ABM (Account Based Marketing)

Il caso Universal Robot

Universal Robots è un'azienda danese che produce robot industriali collaborativi (cobot). Dal 2005 Universal Robots lavora per fare la differenza nella vita dei propri clienti, in ciò che più conta per loro.

Andando ben oltre la semplice automazione, Universal Robots cambia il modo in cui le persone lavorano e vivono in tutto il mondo, valorizzando le loro idee e i loro sogni.

I loro bracci robotici, strumenti avanzati e intuitivi, sono utilizzati da aziende e organizzazioni di tutte le dimensioni per affrontare meglio la volatilità del mercato. Le soluzioni offerte dai cobot di UR consentono la flessibilità e il rendimento finanziario necessari ai produttori per poter competere e avere successo in qualsiasi condizione di mercato.

I cobot di UR sono utilizzati sia nelle piccole e medie imprese che nelle grandi società di tutto il mondo in settori diversi come ad esempio quello automobilistico, elettronico, metalmeccanico, farmaceutico e manifatturiero.



Le attività svolte

Lead Management

Universal Robots aveva la necessità che **tutti i lead generati venissero qualificati dal country manager**, prima di essere assegnati a rappresentanti o distributori. Secondo alcune analisi effettuate con UR **la percentuale di conversione dei contatti che non venivano richiamati entro 2 ore diminuiva del 400%**.

Abbiamo **costruito insieme un processo per risolvere questo problema**, un processo condiviso di **Lead Qualification**.

L'obiettivo era **contattare il lead entro 2 ore** e scoprire subito se aveva i **criteri** per farlo diventare un SQL, raccogliere tutte le informazioni utili per iniziare la trattativa al termine della telefonata o squalificarlo e rimandarlo al marketing.

Il lead in seguito riceve una **mail di follow up** con maggiori informazioni o casi di studio sul proprio **Job To Be Done**, e il rappresentante o il distributore riceve una mail con maggiori informazioni sul prospect.

Mettendo in atto questo processo di Lead Management Universal Robots è riuscita a **qualificare in modo ottimale i lead generati**.

Contatti gestiti
dagli Inside
sales: 3.387

Lead qualificati
dagli inside
sales: 256

MQL: 203

Risultati ottenuti con il Lead Management

Le attività svolte

Un importante touch point per la generazione di lead

Risultati del Webinar (Dal 2020 al 2022)

Totale iscritti:
5.065

Totale partecipanti:
3.029

Percentuale di partecipazione:
59,80%

SQL: 629*

Customer: 126*

Un importante **touch point per l'acquisizione di contatti** per Universal Robots **prima del covid erano le fiere**. Per portare nuovi registrati a questi eventi venivano create delle apposite campagne di advertising e fatte attività di email marketing con HubSpot. I dati raccolti venivano poi utilizzati per effettuare attività di follow-up e di nurturing.

Nel difficile periodo di emergenza sanitaria però molti eventi dal vivo sono stati annullati e quindi **abbiamo suggerito** a Universal Robots di creare dei **cicli di webinar** in sostituzione di questi touch point. Grazie al supporto del digital marketing **sono diventati uno dei touch point principali**, che ad oggi **continuano a generare più contatti qualificati delle fiere, con un costo di acquisizione più basso**.

*questi contatti sono stati influenzati dai webinar, ma possono essere diventati SQL/Customer anche in seguito ad altre azioni

Vuoi migliorare anche tu come Universal Robot la gestione dei lead?

[Conosciamoci meglio](#)

Le attività svolte

Un blog orientato alle ricerche degli utenti

Universal Robots ha un blog in cui pubblica tutte le novità e gli argomenti sul mondo della robotica collaborativa. Le continue analisi e **ottimizzazioni SEO** hanno contribuito a creare contenuti che piacciono agli utenti in target, a tenere **alto il traffico** e a **conquistare le prime posizioni in SERP per le parole chiave** rilevanti per il business.

Ogni mese Universal Robots invia una newsletter contenente gli ultimi articoli pubblicati e grazie alle continue ottimizzazioni **gli iscritti sono aumentati notevolmente**.



ABM (Account Based Marketing)

L'attività ABM è stata divisa in 3 fasi. La **prima** fondamentale per il successo dei webinar, che ha portato molti contatti a ogni evento. La **seconda** fase si è concentrata più sulla qualità che sulla quantità, in quanto l'obiettivo era un numero limitato di aziende e account definiti dall'ICP* e dalle liste fornite dai rappresentanti di vendita.

Le attività svolte

La **terza** fase del progetto ABM ha avuto come obiettivo sia la ricerca di nuovi prospect che la cura di quelli generati in precedenza, al fine di convertirli in nuovi SQL.

***Ideal Customer Profile** cioè il tipo di cliente che trarrebbe i maggiori benefici dal prodotto o servizio offerto dall'azienda.

Visualizzazioni:
144.107

Interazioni:
4.172

Prospect:
499

Risultati ottenuti dal progetto ABM con il profilo
Linkedin del country manager

Vuoi migrare la qualità del servizio offerto e
diversificare i tuoi touch point?

[Conosciamoci meglio](#)

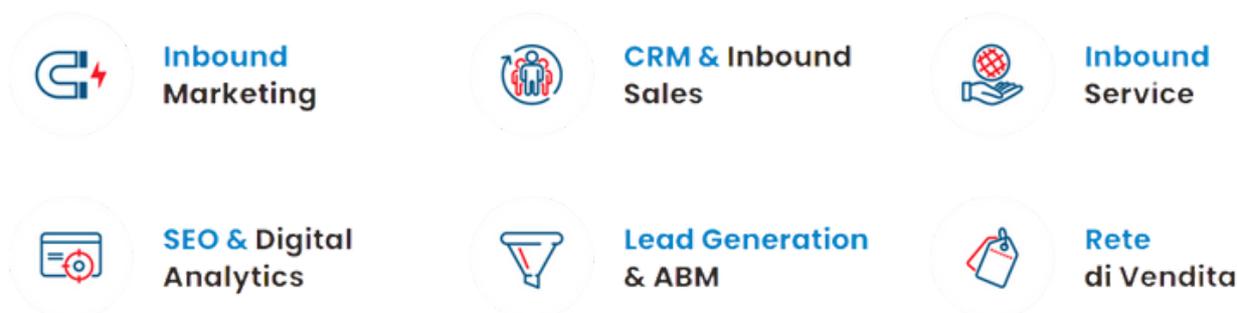
Chi siamo

Guanxi è una società di consulenza strategica e manageriale data-driven. È il partner giusto per raggiungere risultati performanti e di qualità.

Insieme disegneremo una strategia digitale guidandoti nell'esecuzione e monitoreremo sempre i tuoi risultati per ottimizzare le performance.

Il digital è complesso, ti serve un direttore d'orchestra

Ci occupiamo dei processi di Sales, Marketing, Service definendo strategia, processi ed esecuzione.



Il nostro gruppo

dbb

 Guilds42

maia

METRIKA




Born To Build Digital

 IMMENT

 goldsmith42

 sherpa42
YOUR GUIDE TO THE FUTURE

The logo for Guanxi Group features the word "Guanxi" in a large, white, serif font. A small red dot is positioned above the letter "i". Below "Guanxi", the word "Group" is written in a smaller, white, sans-serif font.

Guanxi

Group

Guanxi Srl
P.zza Teresa Noce, 17/B
10155 Torino

www.guanxi.it
conosciamoci meglio