

Il meglio dei due mondi

Il giusto equilibrio nella vendita ibrida

MERCURI
international



Da marzo 2020, nulla è stato più lo stesso. Il mercato delle vendite ha subito grandi cambiamenti evolvendosi rapidamente. Prima della pandemia, le vendite da remoto e i meeting commerciali online non erano molto comuni ma ora fanno parte della nuova normalità sia per i venditori che per i clienti.

Mercuri International ha recentemente intrapreso un'indagine prendendo a campione diverse aziende dislocate in Germania, Benelux, Finlandia, Francia, Italia, Svezia e Regno Unito. L'obiettivo principale è comprendere al meglio come queste realtà abbiano vissuto il passaggio da un modello di vendita basato sul face to face a quello on-line fino all'attuale modello ibrido, analizzando gli effetti sulle vendite.

ECCO ALCUNI DEI RISULTATI PRINCIPALI

>89%

DELLE AZIENDE

sono state colpite in termini di vendite dalla pandemia nel 2020

171%

DELLE AZIENDE HA INCREMENTATO gli incontri online attraverso canali come Zoom e Teams



>77%

DEI KEY ACCOUNT E DEI GLOBAL ACCOUNT

rispondono positivamente agli incontri di vendita online...



38%

... DEGLI ALTRI ACCOUNT

rispondono positivamente agli incontri di vendita online...

>4x

GLI INCONTRI DI VENDITA

online rispetto a quelli face to face massimizzando la produttività



53%

DI INCREMENTO DI VISITE DAL CLIENTE

grazie agli incontri online massimizzando la produttività

49%

CONSIDERANO LA PIÙ GRANDE SFIDA

dell'online la limitazione della comunicazione non verbale



97.2

tonnellate

DI CARBONIO

risparmiate a persona per anno passando a solo il 20% di visite online

QUINDI IL FUTURO DELLE VENDITE È ONLINE O IN PRESENZA?

È entrambi: un modello ibrido che valorizza le interazioni face-to-face, mentre sfrutta i vantaggi di produttività del mondo digitale. **E i migliori team di vendita saranno quelli che avranno le competenze per eccellere in entrambi.**



Ogni anno Mercuri International permette alle aziende di oltre 50 paesi di raggiungere l'eccellenza nelle vendite. Serviamo i nostri clienti sia a livello locale che globale con soluzioni personalizzate ed esperienza nel settore. Facciamo crescere il profitto attraverso le persone, fornendo gli strumenti e i processi per affrontare qualsiasi sfida di vendita.

For more information visit [mercuri.it](https://www.mercuri.it)