



CHI SIAMO

Valdani Vicari e Associati nasce nel 1992 con l'aspirazione di diventare il riferimento italiano nell'aiutare aziende e imprenditori ad esplorare, comprendere e sfruttare le opportunità di crescita e di sviluppo che si presentano soprattutto quando i mercati sono in rapida evoluzione. È questa volontà ossessiva di leggere il mercato per offrire ai propri clienti nuove prospettive di crescita, che costituisce il *fil rouge* delle diverse attività oggi presidiate dal [Gruppo VVA](#).

VVA Business Consulting da oltre vent'anni sostiene i processi di sviluppo commerciale multicanale delle aziende clienti valorizzandone l'innovazione e i vantaggi competitivi nei mercati più dinamici e promettenti. Nei suoi progetti di affiancamento la crescita è spesso il risultato di una revisione critica della way-to-market guidata da una comprensione più profonda delle opportunità offerte dall'innovazione tecnologica.

Matchplat aiuta le imprese a trovare nuovi clienti e aziende target con cui collaborare in tutto il mondo. Attraverso l'innovazione tecnologica e l'intelligenza artificiale, offre soluzioni avanzate che combinano algoritmi sofisticati con una vasta base di dati comprendente oltre 450 milioni di aziende in 196 Paesi. Grazie a una piattaforma innovativa è possibile individuare potenziali partnership, scoprire distretti industriali e commerciali, e mappare con precisione dove si trovano le aziende più interessanti per una futura collaborazione.

M2G: L'INTELLIGENZA CHE CERCA I NUOVI CLIENTI

Avete un prodotto o un servizio innovativo, con un mercato potenziale importante? È un ottimo punto di partenza ... se sapete chi potrebbe comprarlo. In un mercato sempre più globale e in evoluzione è meglio affidare all'intelligenza artificiale *human powered* il compito di cercare i nuovi clienti, distributori e partner di cui avete bisogno per crescere. La piattaforma M2G di VVA Business Consulting è nata per questo e la sua velocità di *scouting & hunting* vi stupirà.

LE VENDITE IN AFFANNO?

Non vergognatevi. A meno che abbiate messo nelle mani dei vostri venditori un prodotto o un servizio breakthrough con uno stupefacente value-for-price - ed è sempre più difficile - la vostra forza vendita farà fatica ad aprire nuovi mercati. Troppa fatica e troppo tempo speso se il vantaggio competitivo verso i concorrenti più aggressivi fosse solo di qualche mese. Anche quando il marketing abbia segmentato il mercato con professionalità e precisione e abbia speso quello che si può per fare sapere che il vostro super-prodotto-servizio esiste, e si può comprare.

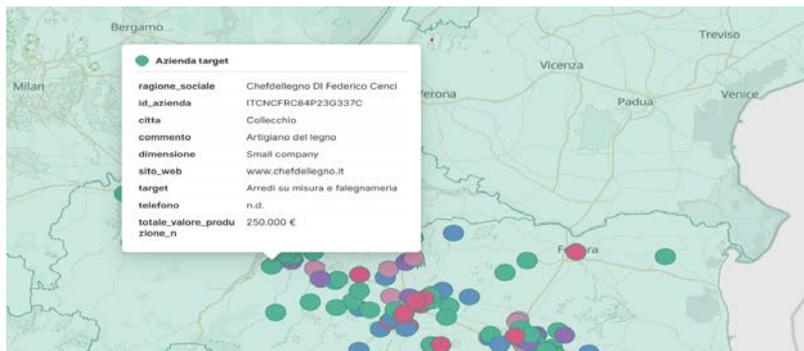
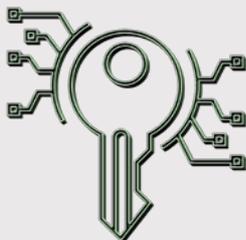
Fate un passo indietro. Il segreto di ogni "push strategy" è sempre lo stesso: sapere in anticipo dove sono i miei clienti potenziali (territorialmente), in quali industries e classi di fatturato sono più concentrati, come si chiamano; chi è il decisore di acquisto in quella impresa, come lo si contatta, quali argomentazioni di vendita saranno più in sintonia con la cultura e la strategia di quell'azienda potenziale cliente... Non chiedetelo ai venditori perché ci metteranno troppo tempo a rispondere. **Diteglielo voi.**

Tutte le informazioni che vi servono sono in rete. Basta usare l'intelligenza artificiale *human powered* per trovarle.

LE MAPPE INTERATTIVE DI M2G

MG2 - Make To Grow è una metodologia innovativa, sviluppata da VVABC in collaborazione con **Matchplat**, basata sul machine learning in grado di velocizzare e facilitare il processo di identificazione di clienti, partner e distributori da sviluppare commercialmente. In 6/8 settimane, con questa metodologia possiamo produrre un **dataset interattivo** di clienti - partner o fornitori - che rispondono ai "selezionatori intelligenti" che avremo scelto insieme, in altre parole ai "filtri" con cui la nostra tecnologia cercherà, selezionerà, classificherà le aziende target.

In poco tempo i venditori avranno accesso alla piattaforma e al data set interattivo, con tutte le informazioni di contatto che servono loro per avviare una conversazione d'affari.



COME FUNZIONA IN PRATICA

La costruzione dei dataset interattivi è il risultato di un processo in 5 fasi diverse che abbiamo messo a punto in oltre 2 anni di lavoro:

1. **Definizione degli obiettivi** - con una preliminare esplorazione desk del mercato, delle sue dinamiche e dei suoi confini geografici.
2. **Scelta delle Keywords di ricerca** - sono le parole chiave che l'AI cercherà nelle informazioni disponibili sull'azienda. Es. *meccanica di precisione + automotive + sostenibilità*.
3. **Creazione dei filtri** - che serviranno a "scartare" le aziende che non rispondano a criteri diversi di selezione definiti insieme quali il fatturato o i loro mercati di riferimento.
4. **Collaudo e validazione** - il lavoro di VVA Business Consulting che, con un approccio iterativo, analizza i test di ricerca e raffina ulteriormente le keywords e il modello di machine learning.
5. **Restituzione analitica** - un workshop di presentazione dei risultati della ricerca e di consegna all'azienda cliente delle chiavi di accesso alla dashboard interattiva, alle mappe e ai dati (anche in formato excel).

In sintesi, il sistema di analisi di M2G naviga sull'intero web grazie a modelli di intelligenza artificiale "umanizzata" e opportunamente istruita, che perfeziona la propria ricerca a step progressivi, con un algoritmo costruito dalla saggezza umana.

M2G è in grado di analizzare e navigare dati su un universo di 196 paesi, 450 milioni di imprese/società/ragioni sociali, senza nessun limite di fatturato e di settore merceologico.

LA NOSTRA PROMESSA

Usare M2G vuol dire avere in tempi rapidi - di regola 6/8 settimane - dati ad alto valore aggiunto, immediatamente "azionabili" da qualunque funzione aziendale grazie alle modalità di consultazione interattiva dei data set offerti dalla piattaforma. Quando richiesto VVA Business Consulting può affiancare l'azienda cliente nel follow up, disegnando campagne di *lead activation* sulle liste generate da M2G che riducono ulteriormente il lavoro di contatto delle forze vendita e accelerano l'avvio di conversazioni e trattative commerciali a valle di concrete manifestazioni di interesse.

Per approfondimenti e una prima conoscenza di M2G potete contattare, anche per una breve video call:

Riccardo Tomassetti
r.tomassetti@vva.it
+39 328 848 5442

Alessandra Zorzi
a.zorzi@vva.it
+39 335 564 2917