

Case History cliente settore:

**ROBOTICA COLLABORATIVA**

---

# INDICE

01

L'azienda

02

L'obiettivo

03

La nostra azione

04

I risultati

05

La nostra value proposition

Storica azienda lombarda specializzata nella fornitura di **soluzioni custom o pronte all'uso che sfruttano uno dei principali robot collaborativi esistenti sul mercato.**



# L'obiettivo

02

L'azienda si riferisce a **Sinergica** per diffondere il proprio brand e la propria expertise nel settore di appartenenza.

Il cliente si rivolge a Sinergica **con l'obiettivo di proporre ai possibili end user di vari settori i cobot, nella versione customizzabile o in quella pronta all'uso.**



# La nostra azione

03

**Focus:** Contattare aziende di produzione nei settori **componentistica automotive, cosmesi, farmaceutico, elettronica, raccordi e valvole, food e imballaggi.**

**Buyer Persona:** Direttore di produzione o di stabilimento.

**Zone di interesse:** Lombardia ed Emilia Romagna.

**Target:** Aziende con fatturato superiore a 10 Mln.

**Obiettivo Campagna:** Programmare appuntamenti fisici per permettere al cliente un primo incontro conoscitivo e di presentazione, con la finalità di effettuare un sopralluogo sull'impianto produttivo per valutare la possibilità e le modalità di utilizzo del cobot.



# I risultati

04

**129** Appuntamenti fissati

**11** Aziende potenzialmente interessate

**160** Aziende non interessate

**1500**

**Totale aziende contattate**

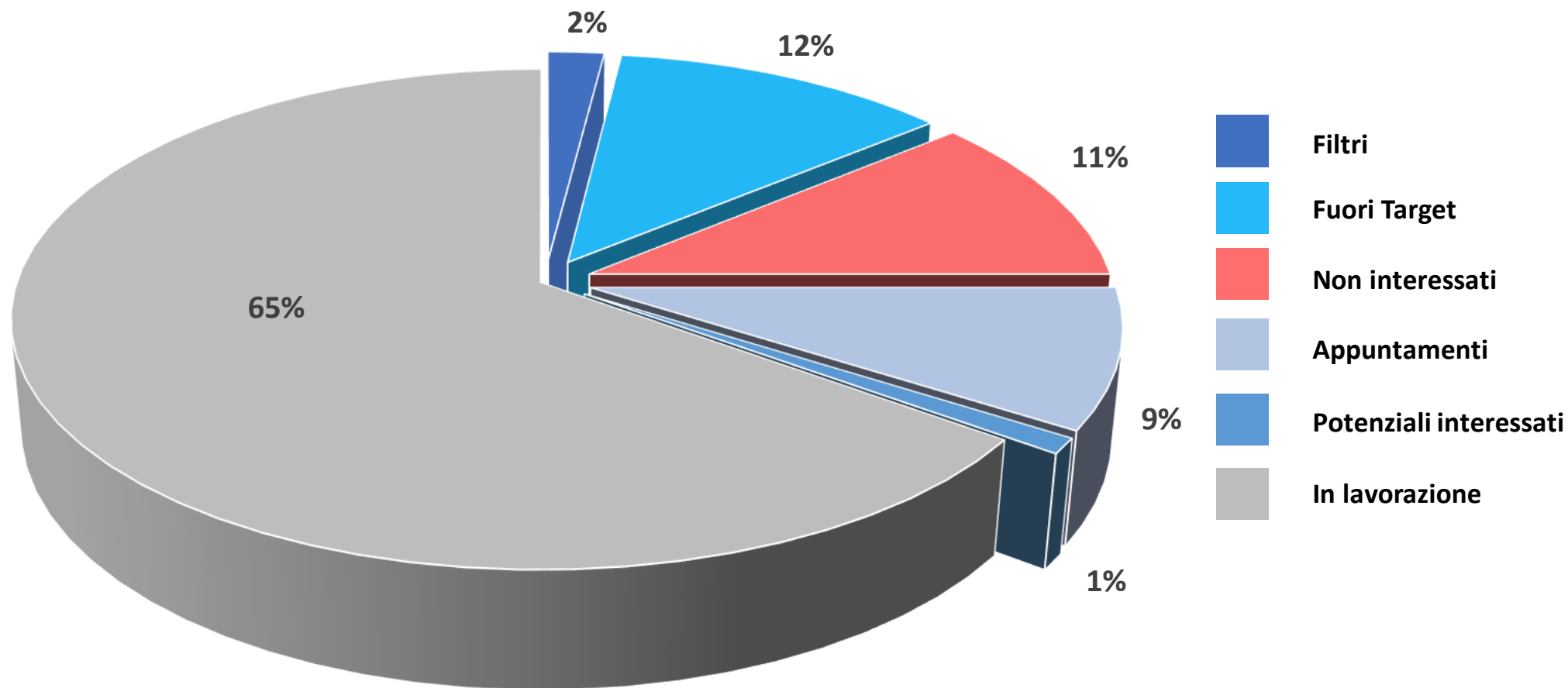
**8%**

**REDEMPTION**



# Grafico dell'attività svolta

05



# La nostra value proposition

---

**Oltre agli appuntamenti presi, Sinergica è in grado di dare tanto altro.**

**Attraverso il nostro servizio, abbiamo fornito al Cliente una mappatura realistica del punto di vista dei prospect di un determinato target. Abbiamo prodotto per lui:**

- **Sviluppo di un database completo** di: nomi, indirizzi mail e numeri di telefono dei decision maker contattati e riutilizzabile anche al termine dell'attività.
- **Raccolta di note complete**, non solo a fronte di un appuntamento preso ma anche rispetto alle motivazioni del «non interesse» o dell'interesse futuro.
- **Verifica del posizionamento dell'azienda** nel mercato di riferimento.





# La nostra value proposition

---

- **Diffusione della Brand Identity aziendale** tramite l'invio di mail di presentazione con materiale commerciale allegato o link diretto al sito.
- **Identificazione di eventuali competitors** rilevanti presenti nel settore analizzato.
- **Raccolta di informazioni tecniche** rispetto l'utilizzo da parte del target di tecnologie o servizi simili a quelle proposte.





Via Antonio Gramsci 12 - 20900 – Monza (MB)  
[info@sinergica-italia.it](mailto:info@sinergica-italia.it)  
[sinergica-italia.it](http://sinergica-italia.it)  
+39 039 327296