



CASE Quiron

SOBRE

Nós da Quiron nascemos através da experiência dos seus sócios em solucionar problemas complexos através de dados de satélites e nano satélites. Decodificamos o ambiente através dos nossos algoritmos e transformamos esses dados em resultados para o segmento florestal.

Qual era o desafio?

Desafio grande de levar a nossa solução para grandes indústrias que estavam espalhadas por diversos países. Tínhamos conhecimento da existência de mais filiais através do nosso cliente interno, mas por compliance e a falta de comunicação interna das empresas, precisávamos chegar em pontos de contatos específicos que geralmente era fora do digital/online.

Solução

Fizeram um investimento de contratar o Maestro para ajudar na consultoria e implementação de ABM. As sprints semanais formalizavam a união entre Marketing e Vendas para envolvimento total no cliente e no problema.

Resultado

Como o time mais alinhado e vários touchpoints, conseguimos evoluir em key accounts uma POC em 3 meses. Isso é uma redução da solicitação da POC em 50% usando a estratégia e a metodologia de ABM.

Estratégia

Alinhamento e Cultura mais próxima entre Marketing e Vendas

Envolvimento dos problemas do Cliente

Personalização de mensagens mesmo em pontos de contatos de Follow Up

Desenvolvimento de ações para encantar o prospect

Empresa toda envolvida nas ações e criações de pontos de contatos

Conclusão

Com os aprendizados que colhemos ao longo das consultorias, conseguimos concluir que a união entre os times geraram mais profundidade nas contas, melhorando os resultados. Com a evolução de maturidade no Account-Based Marketing conseguimos replicar as ações em outras contas.

