

nurtigo 

Sales and Marketing Automation

8 GRAFICI
per capirne la crescita
nel 2020-2024



Indice



Introduzione

Cos'è un software di Sales & Marketing Automation



Grafico 1

A che punto siamo? Il mercato globale 2009-2019



Grafico 2

Dove stiamo andando? La crescita prevista per il quinquennio 2020-2024



Grafico 3

Quali sono gli attori e l'offerta di mercato?



Grafico 4

Come crescerà nel mondo e in Italia?



Grafico 5

Quante aziende ne fanno uso in Italia?



Grafico 6

Quali sono le funzioni utilizzate?



Grafico 7

Quali benefici porta alle aziende?



Grafico 8

Perché si è incerti sull'adozione?



Conclusioni

A proposito della Sales & Marketing Automation

COS'È UN SOFTWARE DI SALES & MARKETING AUTOMATION

Un software di Sales & Marketing Automation è un programma che come scopo ha quello di aiutare le aziende a crescere tramite una **gestione più efficace del rapporto con clienti e potenziali clienti.**



A differenza di gestionali e CRM, la logica è quella di offrire

UNO STRUMENTO UNICO DI DIGITAL MARKETING E VENDITA

che permetta di:

DIVIDERE LA PLATEA

di potenziali clienti in gruppi più piccoli dalle caratteristiche simili

GUIDARE VERSO L'ACQUISTO

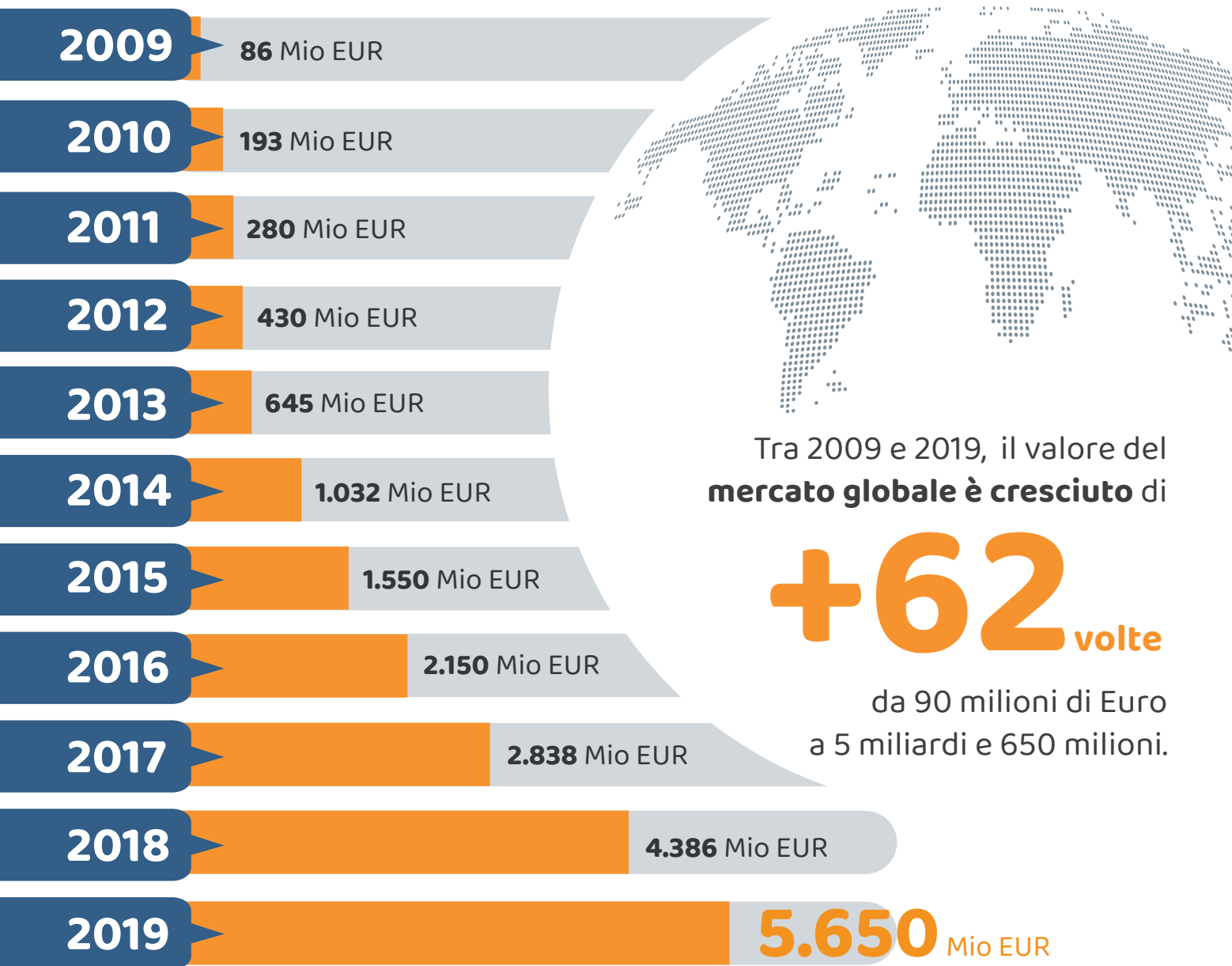
con comunicazioni e offerte altamente personalizzate

TENERE TRACCIA

di quanti potenziali clienti sono diventati clienti effettivi in modo da calcolare il ROI del marketing

1. A CHE PUNTO SIAMO?

Nati propriamente negli anni duemila come sviluppo dei CRM, **i software di Sales & Marketing Automation hanno avuto un enorme successo sul mercato negli ultimi dieci anni.**



Valore in milioni di Euro del mercato globale delle piattaforme di Sales & Marketing Automation.

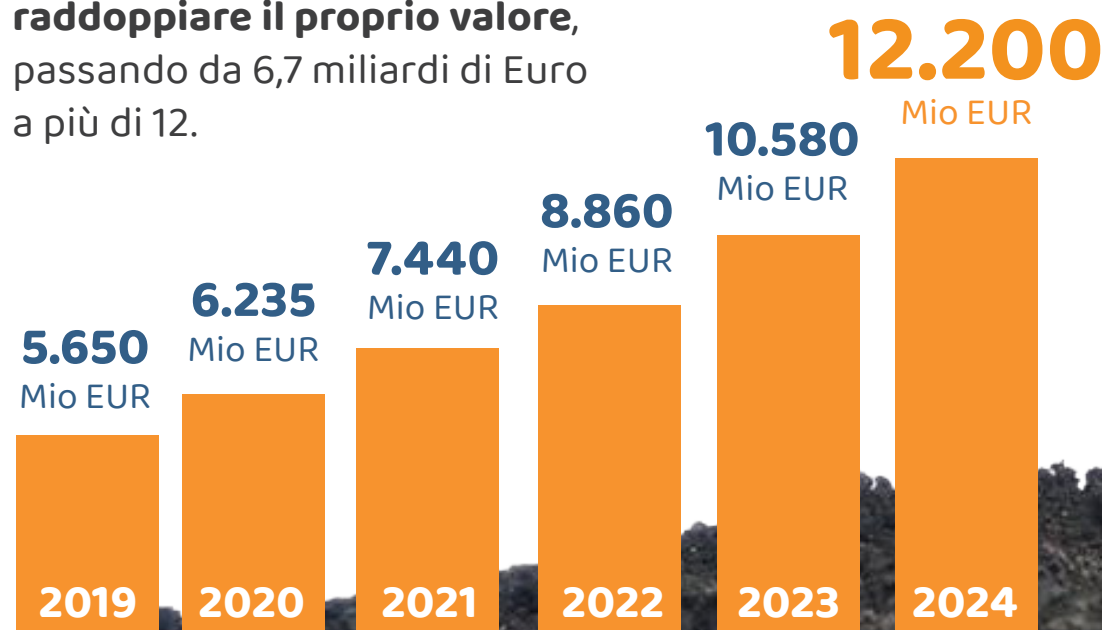
Un numero crescente di aziende nel mondo si è dotato di soluzioni di Marketing Automation per ottimizzare il rapporto con i propri clienti, negli ultimi dieci anni.

2. DOVE STIAMO ANDANDO?

La crescita prevista per il quinquennio 2020-2024

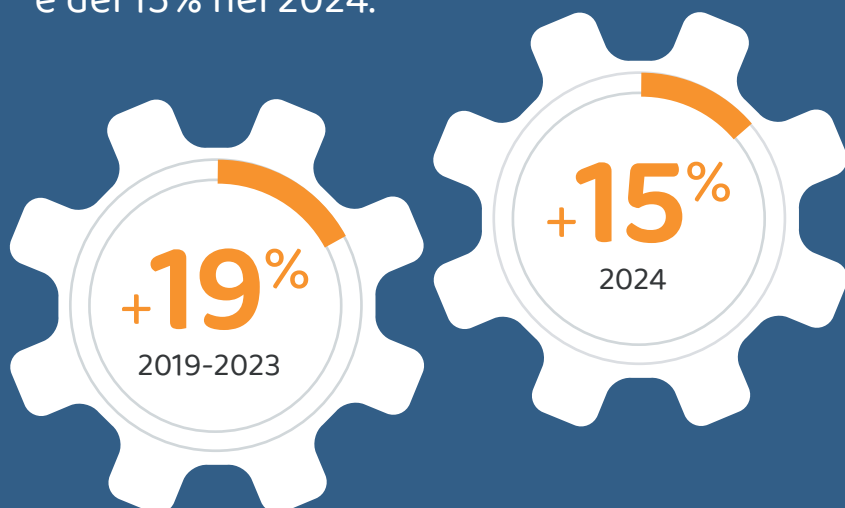
Si prevede un continuo trend di crescita del settore nei prossimi anni.

Per il quinquennio 2020-2024 è previsto che il mercato globale della Sales & Marketing Automation giunga quasi a **raddoppiare il proprio valore**, passando da 6,7 miliardi di Euro a più di 12.



Valore in milioni di Euro del mercato globale delle piattaforme di Sales & Marketing Automation.

Si prevede una crescita annuale del settore del 19% fino al 2023 e del 15% nel 2024.



Sempre più aziende adotteranno la Sales & Marketing Automation per la gestione del proprio database clienti nei prossimi 5 anni.

Proiezioni per il 2020-2024.
Sharpspring, Investor Presentation, Marzo 2020.

3. QUALI SONO GLI ATTORI E L'OFFERTA DI MERCATO?

5 BIG

ADOBE, IBM, SAP
ORACLE, SALESFORCE

N. CLIENTI

5.000 - 10.000

TIPOLOGIA CLIENTE

GRANDE E MEDIA
IMPRESA

15-30 LEADER

N. CLIENTI

10.000 - 30.000

TIPOLOGIA CLIENTE

MEDIA IMPRESA

+200 SFIDANTI

N. CLIENTI

DA POCHI A MILIONI

TIPOLOGIA CLIENTE

MEDIA IMPRESA

FATTURATO

500 Mio EUR - 1 Mrd EUR

100-500 Mio EUR

1-200 Mio EUR

LICENZA ANNUALE

> 100.000 €

30.000 - 100.000 €

5.000-30.000 €

I Big vantano una presenza ultradecennale nel settore dello sviluppo di software e un portfolio di prodotti vastissimo. Tuttavia, i prodotti della fascia enterprise possono essere **sovrabbondanti in termini di funzionalità e costi** oppure **carenti in termini di consulenza**, assistenza e disponibilità di lingue diverse dall'inglese.

Per molti il prodotto giusto può essere una soluzione su misura, con funzionalità scelte e un team di consulenti sempre disponibile.

Le diverse caratteristiche dei player di mercato
Sharpspring, Investor Presentation, Marzo 2020.

4. COME CRESCERÀ NEL MONDO E IN ITALIA?

L'area a più alto tasso di crescita prevista è la zona Asia-Pacifico (APAC).

Per Europa e Russia è prevista una crescita media; bassa invece per il resto del mondo.

CRESCITA BASSA

CRESCITA MEDIA

CRESCITA ALTA



Questi dati rappresentano la media per regione.

Può sorprendere, ad esempio, che in Nord America si preveda una crescita bassa. Tuttavia va considerato che **negli Stati Uniti si trovano le aziende che per prime hanno introdotto soluzioni di Marketing Automation**, sia per vicinanza fisica ai produttori - la Silicon Valley - sia per una cultura di business differente.

IN ITALIA

si prevede una diffusione crescente della Sales & Marketing Automation tra le aziende.

Seppur più lentamente rispetto al resto d'Europa.

Mordor Intelligence, Marketing Automation Software Market - Growth, Trends and Forecast (2020-2025)

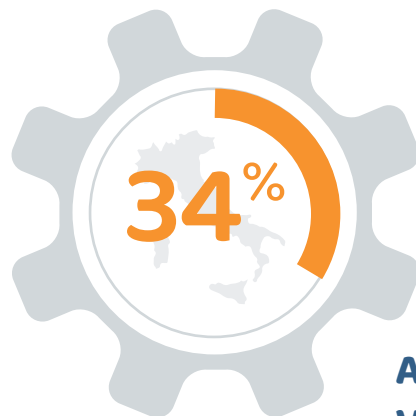
5. QUANTE AZIENDE NE FANNO USO IN ITALIA?

A conferma delle **opportunità che offre il mercato italiano**, giungono i dati dell'indagine condotta a margine dell'evento Osservatorio CRM, evento al quale hanno partecipato più di 300 aziende italiane di vari settori.

I risultati sono stati i seguenti:



AZIENDE CHE NON UTILIZZANO un Software di Sales & Marketing Automation.



AZIENDE CHE UTILIZZANO un Software di Sales & Marketing Automation.



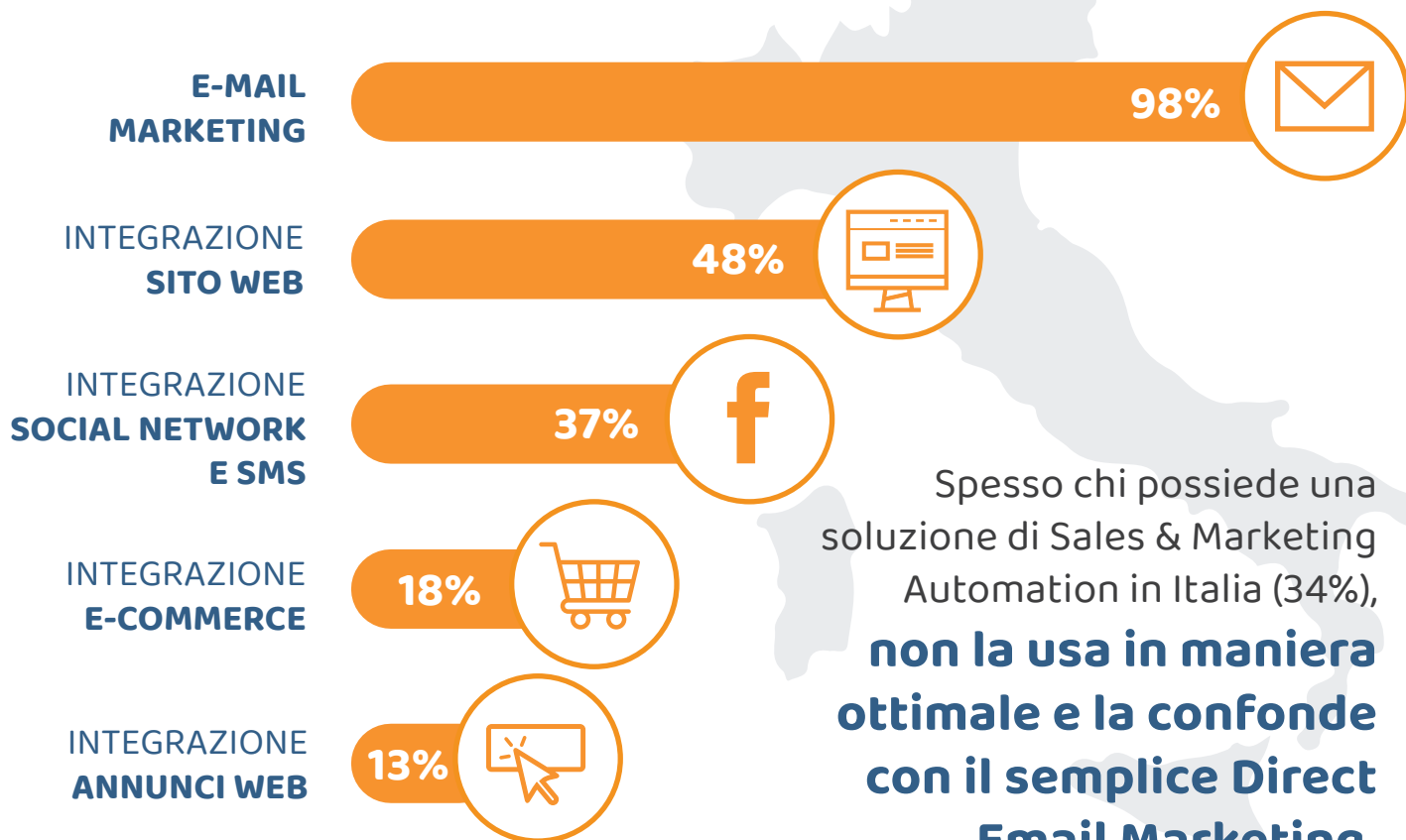
AZIENDE CHE VALUTANO L'UTILIZZO di un Software di Sales & Marketing Automation.

Percentuali di adozione in Italia di un software di Sales & Marketing Automation.

Adottare la Sales & Marketing Automation in questa fase può rappresentare una mossa vincente nei confronti dei concorrenti che ancora ne sono sprovvisti.



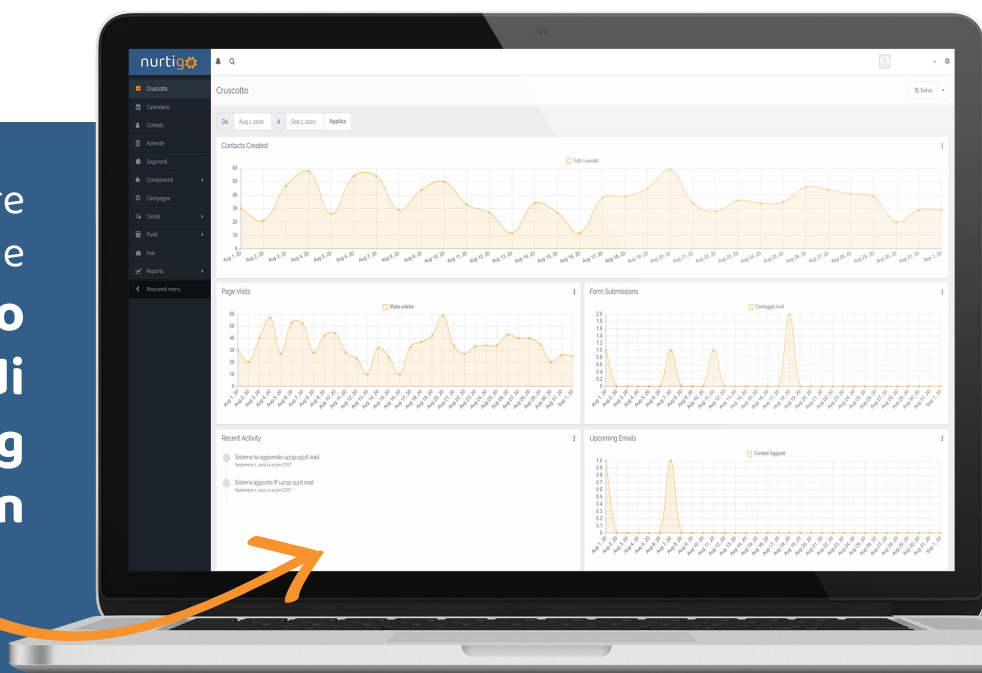
6. UNA PIATTAFORMA, TANTE FUNZIONI: QUALI SONO QUELLE UTILIZZATE?



Spesso chi possiede una soluzione di Sales & Marketing Automation in Italia (34%), **non la usa in maniera ottimale e la confonde con il semplice Direct Email Marketing.**

Funzionalità per cui il software di Sales & Marketing Automation viene utilizzato.
C-Direct Consulting, Osservatorio CRM & Marketing Automation 2019.

Oppure usa tanti software diversi quando potrebbe integrarli in **un unico strumento di Sales & Marketing Automation**



7. QUALI BENEFICI PORTA ALLE AZIENDE?

È stato chiesto al 34% delle aziende italiane utilizzatrici di indicare i **principali benefici della Sales & Marketing Automation**. Vediamo i risultati:



Per cogliere i veri e propri benefici in termine di vendite è fondamentale fare affidamento su strumenti raffinati con funzionalità avanzate, e saperli utilizzare nell'ottica di una strategia multicanale.



63%

MESSAGGI PERSONALIZZATI

Possibilità di personalizzare i messaggi sulla base degli interessi degli utenti.



52%

LEAD GENERATION

Miglioramento nella creazione e cura di nuovi contatti con potenziali clienti.



45%

TRACCIAMENTO UTENTI

Tracciamento del comportamento di navigazione sul sito.



34%

ANALISI DATI E REPORTISTICA AVANZATA

Analisi dei comportamenti degli utenti e delle iniziative di marketing.



35%

LANDING PAGE E FORM

Facilità nel creare landing page e form online.



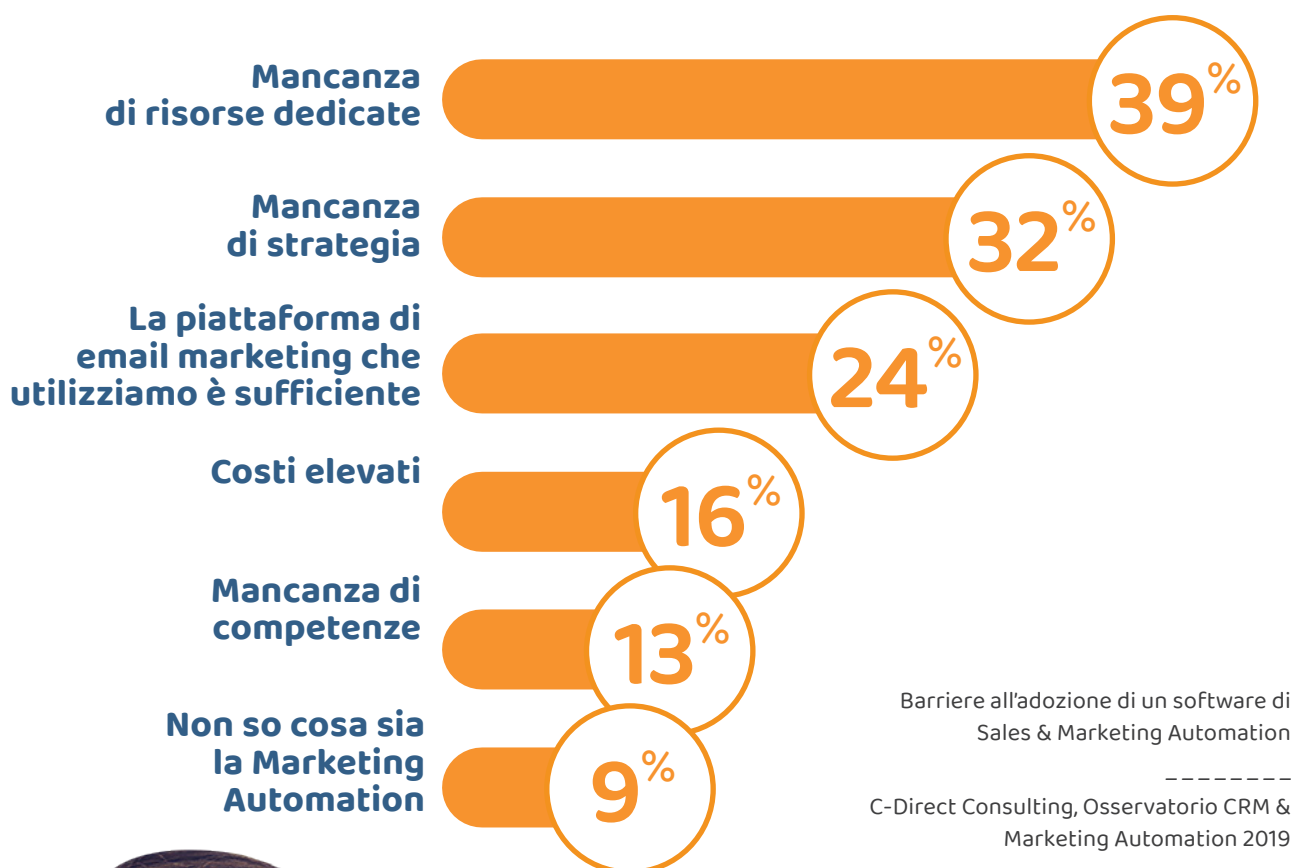
18%

FIDELIZZAZIONE CLIENTI

Migliori risultati nelle iniziative di fidelizzazione e retention.

8. PERCHÉ SI È INCERTI SULL'ADOZIONE?

Non è tanto il timore di difficoltà tecniche nell'implementazione a pesare, quanto **la mancanza di una strategia di utilizzo e di risorse umane dedicate da impiegare.**



Non basta dotarsi del software di Sales & Marketing Automation.

È fondamentale fare affidamento su risorse interne o esterne che siano in grado guidare le aziende nell'utilizzo del software come parte di una strategia di marketing a 360 gradi.

A PROPOSITO DELLA SALES & MARKETING AUTOMATION IN ITALIA

Quando abbiamo creato Nurtigo, ci siamo prefissati come scopo quello di **aiutare le aziende italiane a crescere cogliendo le opportunità della transizione digitale.**

Abbiamo deciso di offrire loro uno strumento dotato di tutte quelle funzionalità essenziali per raccogliere **la sfida della nuova web economy.**



INTEGRAZIONE MULTI-PIATTAFORMA

Uno software unico capace di dialogare con gestionale, CRM, sito web, e-commerce, social network.



RACCOLTA DEI DATI

Tutti i dati di marketing e vendita confluiscono nel software, dove sono processati in grafici. Così sapremo quanto sono efficaci le campagne di marketing e qual è il loro Return of Investment.

PROFILAZIONE ATTIVA DEI POTENZIALI CLIENTI

Ogni azione digitale sui nostri canali digitali viene attentamente monitorata per identificare meglio interessi e intenzioni dei clienti.



COMUNICAZIONE PERSONALIZZATA E AUTOMATICA

Le azioni di marketing digitale (mail, pop-up, notifiche web) sono condotte in relazione agli interessi e alle risposte degli utenti.



NURTIGO È UNA SOLUZIONE SU MISURA CHE SEGUE UN MODELLO CONSULENZIALE

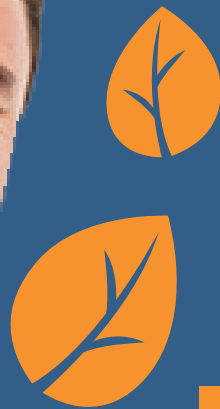
Un team dedicato e 100% italiano segue il cliente in tutte le fasi:

SVILUPPO SU MISURA

INTEGRAZIONE CON GLI APPLICATIVI AZIENDALI

FORMAZIONE E GUIDA ALL'USO

AFFIANCAMENTO E CONSULENZA CONTINUI NELL'UTILIZZO



Scopri le potenzialità della Sales & Marketing Automation.

Scopri Nurtigo
www.nurtigo.com