

LINKS4BRAIN

POTENZIA i tuoi
RISULTATI

grazie a

SCIENZA & STRATEGIA



Le domande a cui **rispondiamo**



Necessito di un approccio
comunicativo efficace per
avvicinarmi ai miei clienti,
ma da dove parto?



Le domande a cui **rispondiamo**



Voglio migliorare le **performance di vendita** dei miei agenti, come faccio?



Le domande a cui **rispondiamo**



Vorrei lanciare un nuovo
prodotto sul mercato,
da dove inizio?

Relax,
It's science.



Il nostro team



**Dott.
Matteo Tibolla**



**Dott.ssa
Chiara Tubini**



**Dott.ssa
Silvia Margoni**



**Dott.ssa
Giorgia Visonà**



**Dott.ssa
Francesca Bonazza**



Il nostro why

Assieme dal 2021, anno di fondazione della società, noi di Links4Brain siamo un team di analisti e professionisti nel campo della psicologia, dell'economia e della comunicazione.

La nostra specialità è **analizzare le emozioni che guidano le azioni** di clienti e collaboratori.

Inneschiamo cambiamenti grazie alla *neuro-comunicazione*.



Il nostro why

Perché **NEURO** comunicazione ?



Perché alla base di tutto c'è il nostro cervello: percezione, irrazionalità, circuito delle ricompense, motivazione, resistenza al cambiamento e tanto altro ancora.

I processi cognitivi guidano le nostre scelte e le nostre azioni, sia in quanto consumatori sia in quanto collaboratori di un ecosistema aziendale.

Comunicare efficacemente non è un'opzione, bensì una scelta strategica aziendale.

Cosa non siamo

NON SIAMO

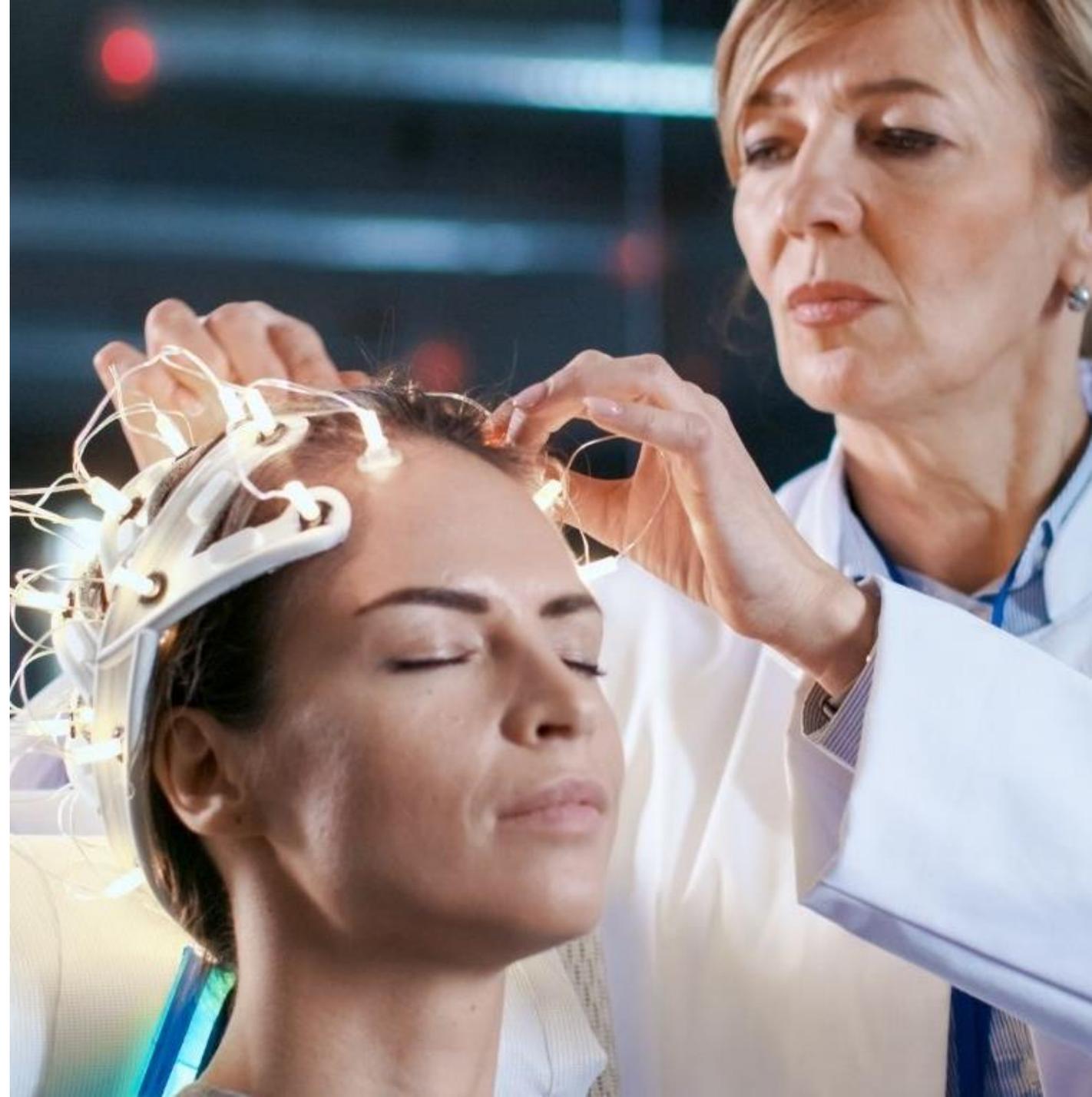
Una **web-agency**: per siti web, campagne e gestione social ci affidiamo a nostri partner.

NON SIAMO

Guru della PNL: il nostro approccio si basa sulla letteratura scientifica accreditata e condivisa a livello internazionale.

NON SIAMO

Tuttologi: la nostra forza sta nel collaborare con professionisti che garantiscono un alto livello di performance, ciascuno nel proprio settore.





Il nostri servizi

Links4Marketing

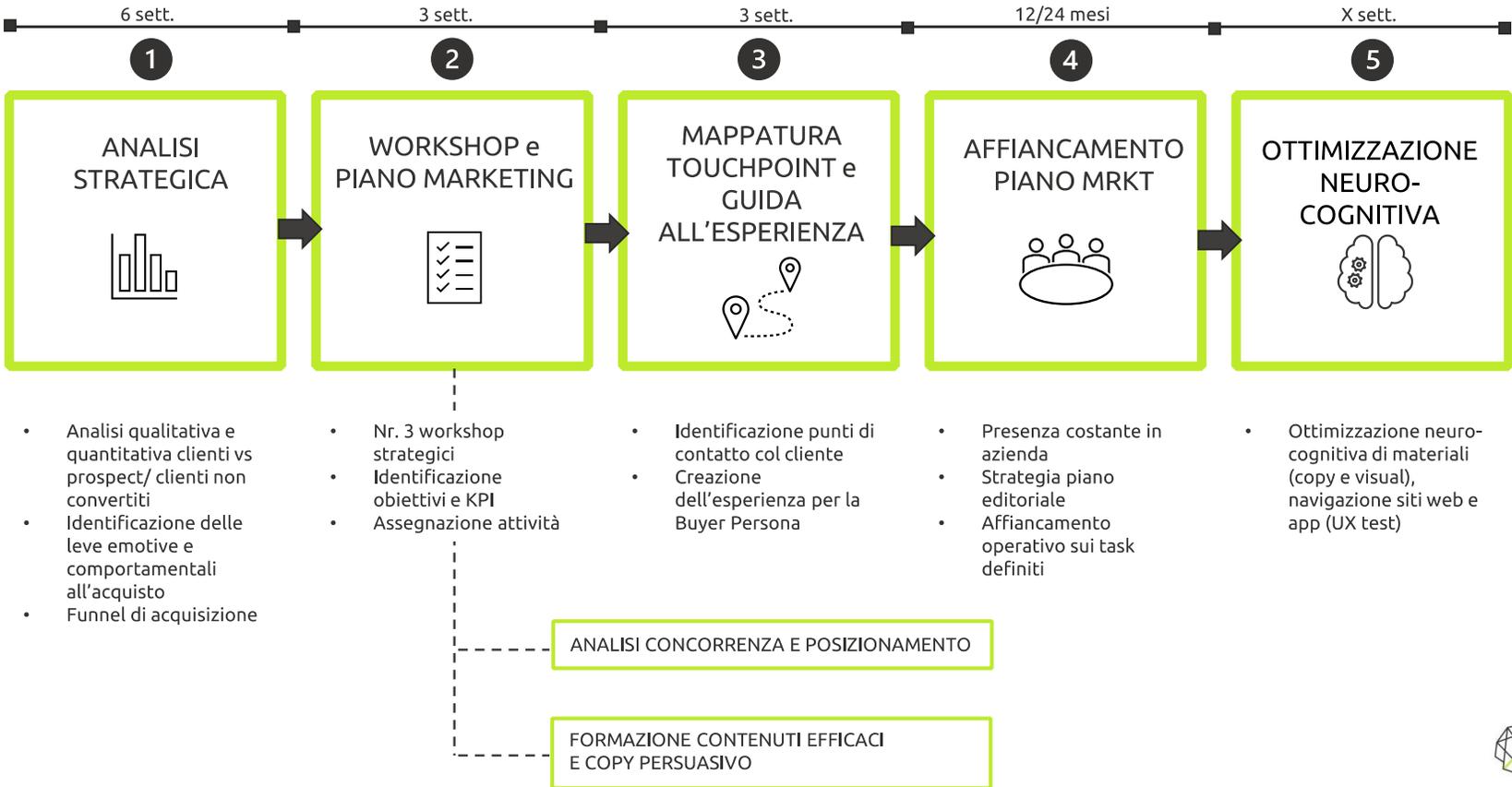


Links4Sales



Procollo Links4Marketing

Le fasi



1

Attraverso la somministrazione di survey e di interviste one-to-one raccogliamo **dati qualitativi e quantitativi sui tuoi clienti e prospect**, identificando le **leve emotive e comportamentali** che spingono il tuo cliente all'acquisto.

Al termine di questa prima fase saprai:

- come viene percepito il tuo brand all'esterno e le **aree di miglioramento**
- quali **i punti di forza** e gli **elementi su cui puntare** in fase di trattativa e in fase di comunicazione marketing,
- quali sono gli elementi di freno al sì (le **obiezioni da gestire**),
- dove e come innescare la **customer journey** dei prospect,
- quali informazioni vanno fornite per **persuadere un prospect**



ANALISI STRATEGICA



6 settimane



LINKS4BRAIN

2

Partendo dai risultati dell'analisi pianifichiamo dei tavoli di lavoro (**workshop**) durante i quali identifichiamo: valori, mission e vision aziendali, organizzazione interna, contesto, mercato e Buyer Personas.

Al termine di questi workshop – solitamente 3 – avrai:

- creato **il tuo piano marketing**,
- stabilito **quali attività** implementare e **con che ordine di priorità**,
- assegnato **obiettivi e KPI** al tuo team di lavoro.

È lo strumento più apprezzato dai nostri clienti perché definisce ruoli e deadline mostrando in modo inequivocabile le **priorità aziendali**.



WORKSHOP E PIANO MARKETING



3 settimane



3

Una volta individuati e **mappati i punti di contatto** tra il tuo brand e il cliente, si procede con la stesura della **Guida all'esperienza**: un documento riepilogativo contenente tutti gli elementi che caratterizzano il tuo modo di comunicare e lo rendono unico.

Partendo da questo capiamo come **rendere indimenticabile** l'esperienza per la tua Buyer Persona.

Avrai una **procedura chiara** da condividere con tutte figure aziendali a contatto con il cliente, che ti garantirà uniformità nell'approccio e distintività di brand.



MAPPATURA TOUCHPOINT E GUIDA ALL'ESPERIENZA

3 settimane



LINKS4BRAIN

4

Ti affianchiamo nella **realizzazione pratica** delle attività e delle micro-attività identificate nel piano marketing.

Tra le varie attività che faremo:

- **Ci incontriamo** su base periodica presso la tua azienda, in modo da viverla e comprenderla da vicino
- **Verifichiamo** lo stato avanzamento lavori di progetto e del piano editoriale
- **Diamo concretezza e tangibilità** alla strategia.



AFFIANCAMENTO PIANO MARKETING



12/24 mesi



LINKS4BRAIN

5

Grazie alle competenze nell'ambito delle **neuro-scienze** siamo in grado di **ottimizzare i tuoi materiali** di comunicazione:

- copy e microcopy,
- visual,
- UX di siti web e app,
- comunicazione social,
- strumenti di marketing offline,
- materiale promozionale.

Imposteremo la tua comunicazione aziendale utilizzando i principi della **fluidità cognitiva**, facilitando il coinvolgimento dei tuoi clienti, attuali e potenziali.



OTTIMIZZAZIONE NEURO-COGNITIVA

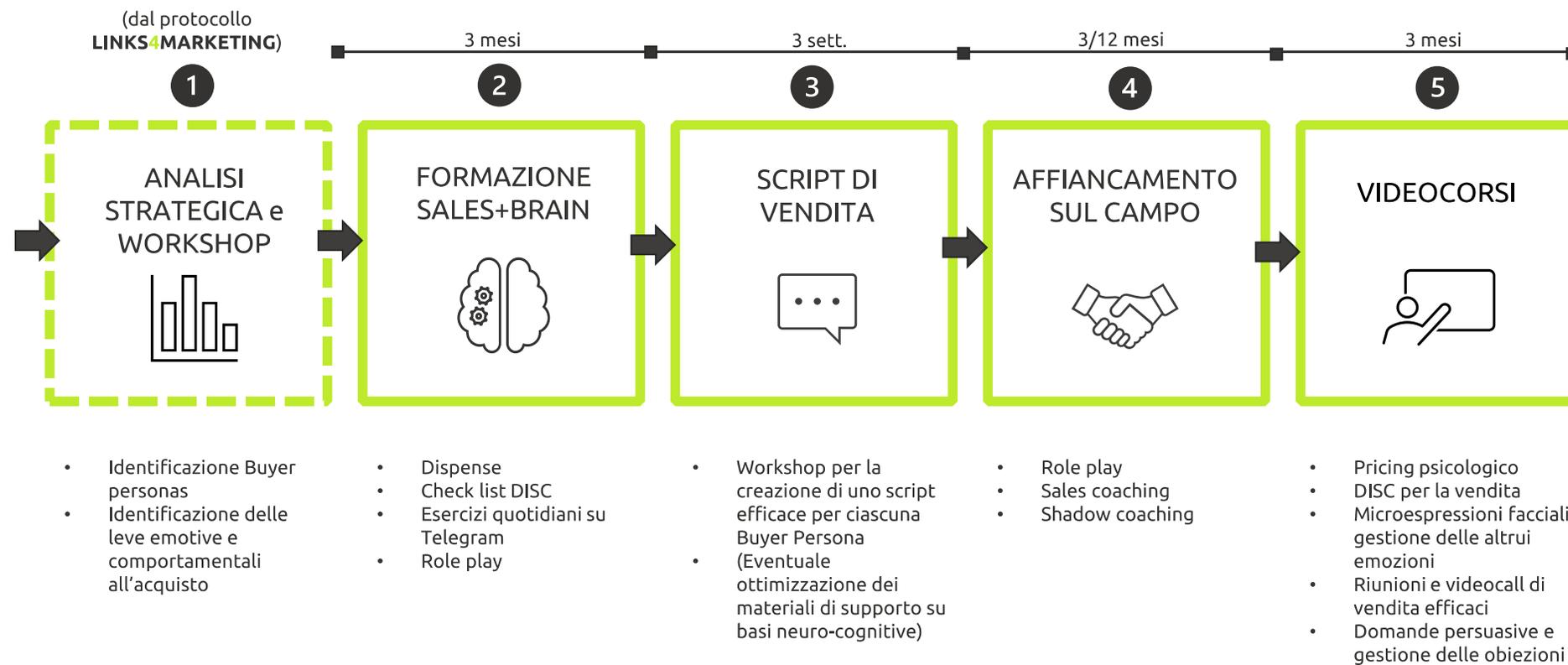
Ad hoc



LINKS4BRAIN

Procollo Links4Sales

Le fasi



1

Attraverso la somministrazione di survey e di interviste one-to-one raccogliamo **dati qualitativi e quantitativi sui tuoi clienti e prospect**, identificando le **leve emotive e comportamentali** che spingono il tuo cliente all'acquisto.

Al termine di questa prima fase saprai:

- come viene percepito il tuo brand all'esterno e le **aree di miglioramento**
- quali **i punti di forza** e gli **elementi su cui puntare** in fase di trattativa e in fase di comunicazione marketing,
- quali sono gli elementi di freno al sì (le **obiezioni da gestire**),
- dove e come innescare la **customer journey** dei prospect,
- quali informazioni vanno fornite per **persuadere un prospect**



ANALISI STRATEGICA e WORKSHOP*



6 – 9 settimane

* = in comune con il protocollo Links4Marketing



LINKS4BRAIN

2

Il percorso di formazione **Sales+Brain** ha l'obiettivo di **potenziare le performance di vendita** dei tuoi commerciali incrementando i KPI in termini di:

- indice di soddisfazione del cliente
- customer retention
- tasso di chiusura delle trattative.

La formazione sarà **dinamica e interattiva** attraverso l'utilizzo di dispense, check list, esercizi su Telegram, role play.



FORMAZIONE SALES+BRAIN

3 mesi



LINKS4BRAIN

3

Sai usare le **parole giuste** con la **persona giusta**?

Dedicheremo una serie di incontri alla **creazione dello script di vendita** più efficace per ciascuna Buyer Persona identificata nella prima fase del progetto.

Attraverso questo strumento i tuoi commerciali impareranno, per ogni tipologia di interlocutore, ad **utilizzare le leve emotive adatte** per **concludere la vendita** e **costruire con il cliente un rapporto duraturo e di fiducia**.



SCRIPT DI VENDITA



3 settimane



4

Questa fase di affiancamento prevede:

- esercizi di **role play**
- **osservazione** sul campo
- sales **coaching**.

Al termine del percorso il tuo commerciale avrà **perfezionato le tecniche di vendita** e imparato ad utilizzare alcuni neuro-tips preziosi nella **trattativa**.



AFFIANCAMENTO SUL CAMPO



3/12 mesi



5

Hai **necessità formative on demand**?

Hai attivato il percorso Sales+Brain in azienda e si è aggiunto in corsa un nuovo collaboratore?

Scopri i nostri videocorsi!

- Corsi suddivisi in **brevi moduli** di 7 – 10 minuti
- **Esercizi pratici** per verificare l'assimilazione dei concetti
- **Formazione comune** per tutti
- Disponibili **in qualsiasi momento**.



VIDEOCORSI



3 mesi





I nostri numeri



+13

Gli anni di **esperienza**

+160

Le **aziende** seguite

+2.100

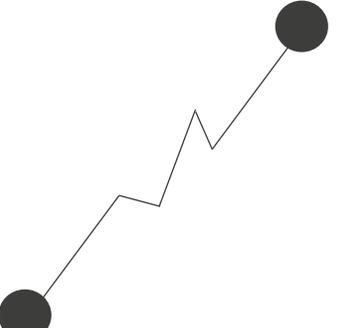
Le persone **formate**

+13

I nostri collaboratori
complessivi (L4B+L4T)

+200

Le **ore annuali di formazione**
di ogni collaboratore





Alcuni dei nostri clienti



**Comploj Vieider Lorenzon
Lechner Zanellato**
PDC Partner
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dottori Commercialisti



Future at your side



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA



TRENTINO



CITM
CENTRO DI TECNOLOGIA E MANAGEMENT
ZENTRUM FÜR TECHNOLOGIE UND MANAGEMENT



UNTERNEHMERVERBAND SÜDTIROL
ASSOIMPRENDITORI ALTO ADIGE



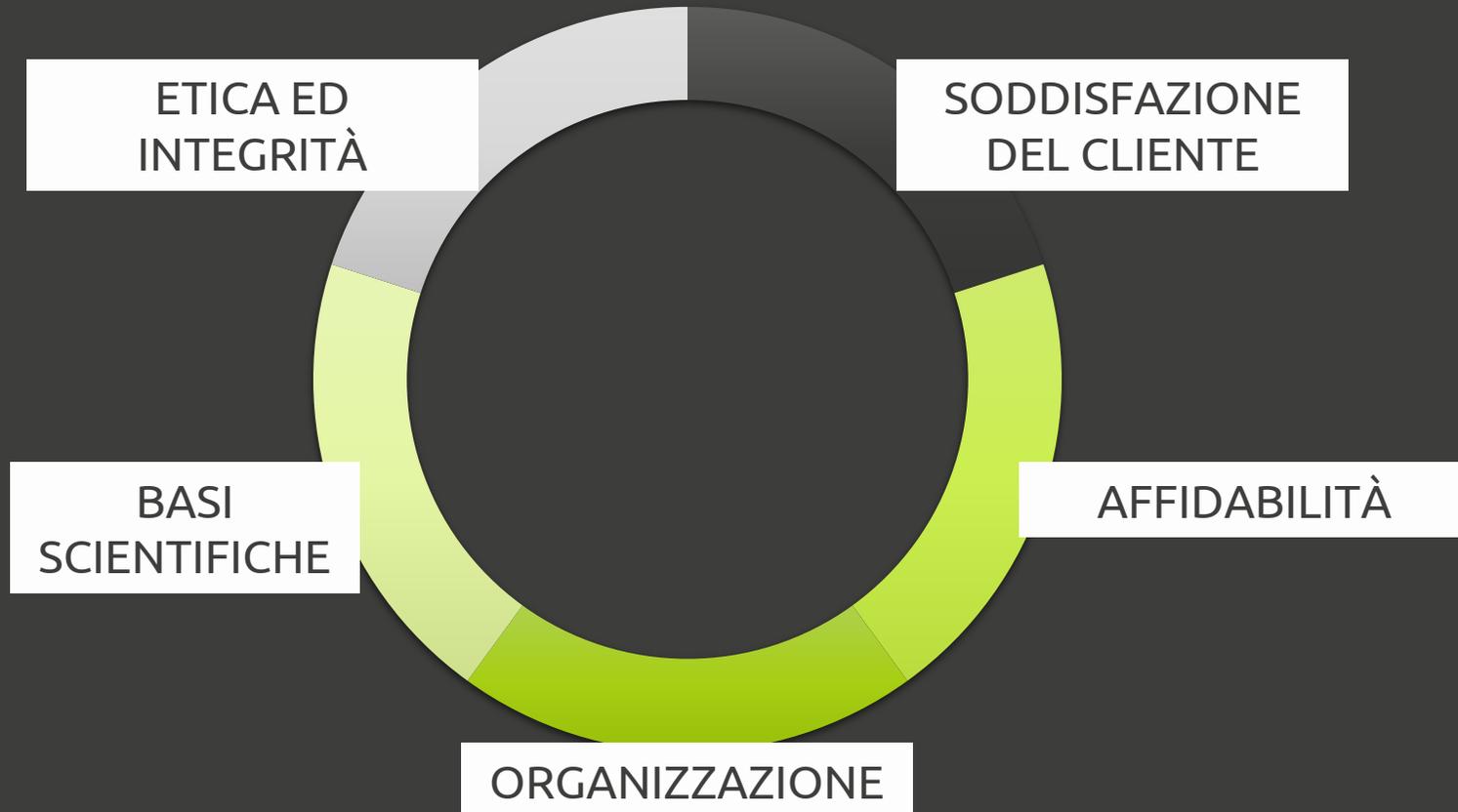
ML Mercato Libero



ASSOSERVIZI
CONFINDUSTRIA TRENTO

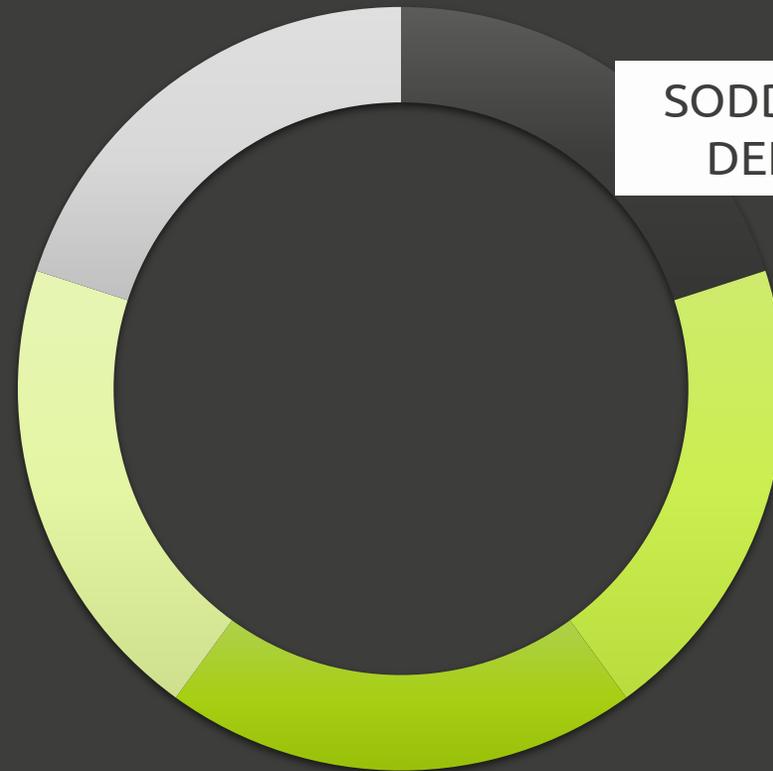


I nostri valori





I nostri valori

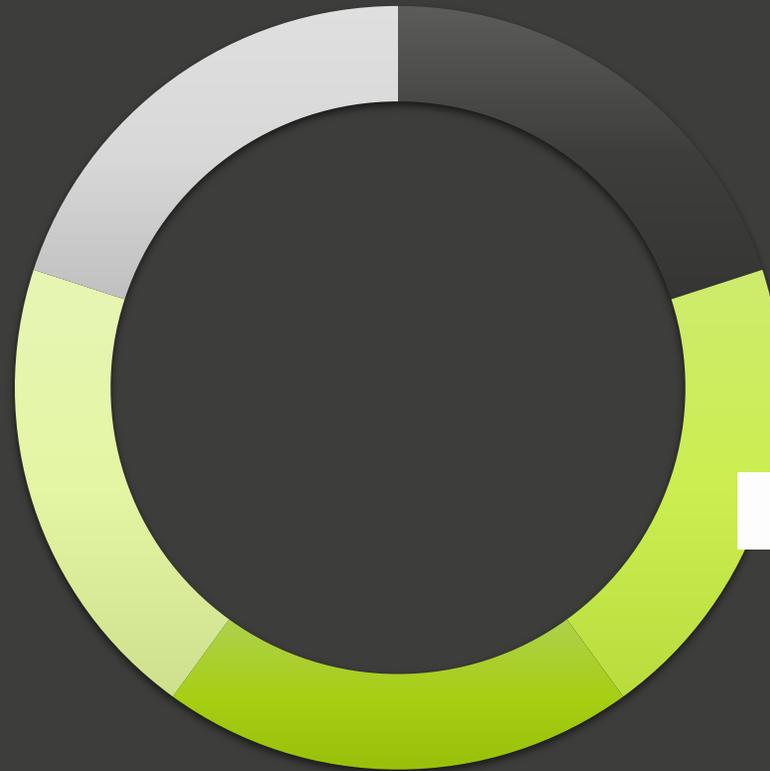


SODDISFAZIONE
DEL CLIENTE

I clienti contenti sono la nostra
miglior vetrina e ci
rendono **professionisti
orgogliosi.**



I nostri valori

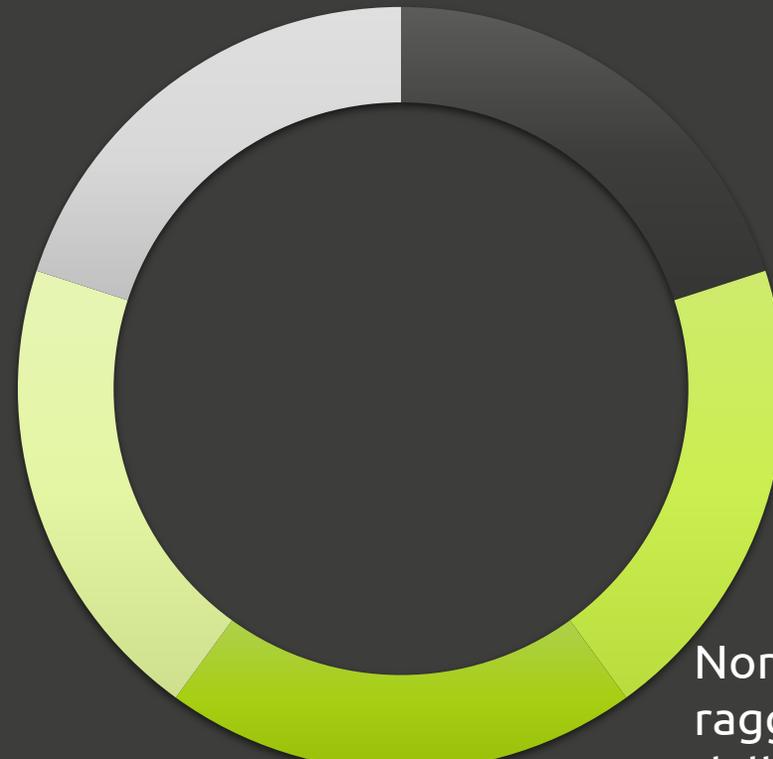


AFFIDABILITÀ

Raccogliamo le sfide con serietà e senso del dovere.
Solo **credibilità** e **fiducia** permettono una crescita duratura.



I nostri valori



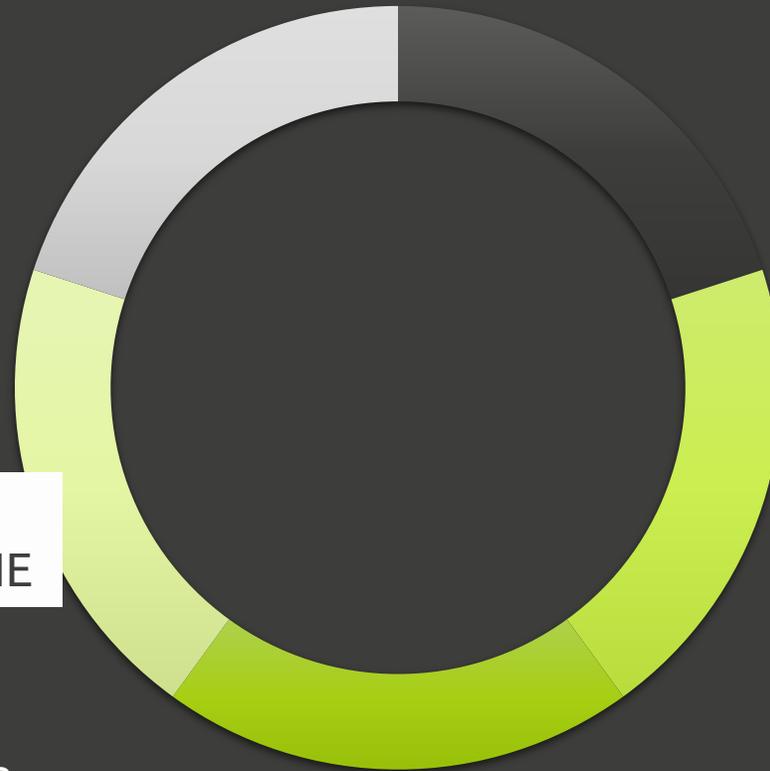
ORGANIZZAZIONE

Non solo ascolto ma anche **efficienza**. Per raggiungere i risultati partiamo dalla **pianificazione dei progetti** definendo scadenze e milestones.



I nostri valori

BASI
SCIENTIFICHE



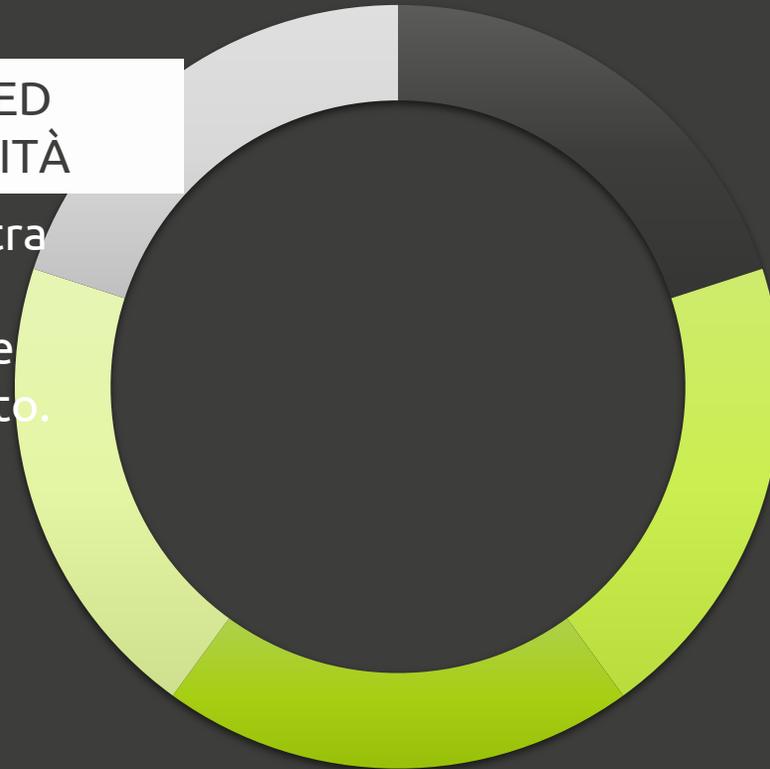
Non ci fidiamo dei guru, ci basiamo sulla **letteratura scientifica** accreditata e condivisa a livello internazionale.



I nostri valori

ETICA ED
INTEGRITÀ

Crediamo fortemente che la nostra passione debba servire per contribuire ad un mondo migliore con il **benessere al centro** di tutto.



“Non è la specie più forte o la più intelligente a sopravvivere, ma quella che meglio si adatta al cambiamento.”

*—Leon C.
Megginson*





LINKS4BRAIN

www.links4brain.com

