

The logo features a stylized '4' icon composed of four small squares, followed by the word 'PLAYS' in a dark blue, sans-serif font. Below this, the year '2026' is displayed in a larger, bold font, with '202' in yellow and '6' in dark blue.

4PLAYS
2026

The text '4Plays' is written in a bold, yellow, sans-serif font. The '4' is stylized with a small gap between the top and bottom bars.

4Plays

The text 'Catalogo dei servizi' is written in a bold, white, sans-serif font, positioned over a background of hands forming a circle.

Catalogo dei servizi

The text 'Soluzioni e strategie per la crescita' is written in a bold, yellow, sans-serif font, positioned over a background of hands forming a circle.

Soluzioni e strategie per la crescita

The text 'www.4plays.it' is written in a white, sans-serif font, positioned over a background of hands forming a circle.

www.4plays.it

Contenuti

| | |
|---|-----------|
| Chi è 4Plays | 03 |
| I nostri servizi | 04 |
| Strategia: <ul style="list-style-type: none">- Analisi di mercato- Definizione della Value Proposition- Strategia GTM- Analisi vendite e portafoglio clienti | 06 |
| Branding & Comunicazione <ul style="list-style-type: none">- Comm Check-up- Brand Identity Development- Sales Toolkit Development- Communication Planning | 12 |
| Marketing <ul style="list-style-type: none">- Piano editoriale Content Marketing- Campagne di Lead Generation- Eventi e webinar di attivazione- CRM Enablement & Marketing Automation | 18 |
| Sales <ul style="list-style-type: none">- Formazione sul Collaborative Selling- Affiancamento e coaching dei Sales- Account Planning Collaborativo- Sales Play Design | 24 |

CHI E' 4PLAYS

Storia e Missione

Fondata nel 2011, 4Plays Italia ha consolidato una posizione di rilievo nella consulenza e nei servizi per il settore IT, sfruttando l'esperienza pluridecennale del suo team di professionisti. Operiamo su quattro ambiti di competenza – **Strategia, Branding e Comunicazione, Marketing e Vendite** – per accompagnare i nostri clienti nella trasformazione e nell'espansione del loro business. La nostra missione è affiancare Vendor, Distributori e Partner IT, supportandoli nell'ottimizzare il proprio go-to-market e nell'ottenere risultati misurabili e sostenibili. 4Plays è il partner strategico che traduce obiettivi complessi in risultati concreti, grazie a una combinazione di competenze tecniche e approccio innovativo.

Valori e Competenze

In 4Plays, crediamo fermamente nel valore dell'innovazione e nella forza della collaborazione, pilastri su cui costruiamo ogni progetto. Siamo convinti che la comunicazione chiara e creativa sia essenziale per affrontare le sfide del mercato IT, ed è per questo che i nostri servizi si concentrano sull'espressione dell'identità aziendale e sulla creazione di connessioni autentiche con il cliente finale. Il nostro approccio include consulenza strategica, campagne di marketing e strumenti avanzati di vendita, tutti volti a garantire una crescita sostenibile e a lungo termine per i nostri partner.

“

Lo sapevi? Il 72% dei clienti B2B preferisce un partner che, oltre a vendere soluzioni, li aiuti a pianificare il loro percorso di crescita.



I nostri servizi

Specializzati nel settore IT, mettiamo le nostre competenze in Strategia, Branding e Comunicazione, Marketing e Vendite al servizio dei partner, supportandoli nel valorizzare ogni aspetto della loro offerta e presenza sul mercato. Crediamo che comunicare efficacemente significhi aiutare i nostri interlocutori a costruire un percorso chiaro e distintivo verso il successo, affinché il valore della loro offerta sia riconosciuto e apprezzato dai clienti.

4Plays affianca Vendor, Distributori e System Integrator con un approccio integrato e mirato, sviluppando soluzioni che rendano il loro go-to-market più efficace e sostenibile.

Ogni servizio che offriamo è studiato per **rispondere alle esigenze specifiche dei partner**: dalla definizione di strategie competitive alla costruzione di un'identità di marca solida, dall'ideazione di campagne di marketing su misura al supporto nelle vendite. Ogni attività è progettata per rafforzare il posizionamento dei partner e per amplificare il loro impatto, assicurando che ogni interazione con il cliente trasmetta valore e professionalità.

Strategia

Consulenza strategica: supportiamo i partner nell'analisi del mercato, aiutandoli a individuare le dinamiche di crescita e a ottimizzare la loro Value Proposition. Ogni percorso strategico viene progettato su misura per massimizzare l'impatto sul mercato e allineare la proposta di valore alle esigenze dei clienti finali.

Definizione della Value Proposition: lavoriamo a stretto contatto con i partner per sviluppare piani di crescita concreti e sostenibili, capaci di adattarsi all'evoluzione tecnologica e alle richieste del mercato.

Case Study: includere casi di studio per illustrare come 4Plays ha aiutato partner di diverse dimensioni a ottenere miglioramenti tangibili nel loro business grazie a interventi strategici. Questi esempi concreti permettono ai potenziali partner di vedere l'impatto reale della consulenza di 4Plays.

Branding e Comunicazione

Servizi di Branding: rafforziamo l'identità dei partner creando una presenza distintiva e coerente sul mercato. Ogni progetto di branding è supportato dall'esperienza nel design creativo e nel visual storytelling per garantire una comunicazione che sia immediatamente riconoscibile e autentica.

Comunicazione integrata e Social Media: costruiamo campagne di comunicazione mirate, sfruttando canali digitali e social per consolidare la leadership del partner e rafforzarne la presenza. La gestione dei social media include anche lo sviluppo di contenuti personalizzati e visivamente accattivanti per una comunicazione a 360°.

Progetti di successo: evidenziamo case study, prodotti di comunicazione corporate e magazine, per dimostrare come 4Plays possa trasformare la presenza di un partner sul mercato.

Marketing

Pianificazione e esecuzione delle campagne: forniamo servizi completi di pianificazione marketing e marketing automation, con l'obiettivo di generare lead qualificati e ottimizzare la conversione. Utilizziamo un approccio Account-Based Marketing (ABM) che permette di mirare e personalizzare le campagne per i diversi segmenti di clientela.

Servizi modulari per Partner: pacchetti come "Marketing4U" e "Marketing4U Plus" offrono soluzioni modulari per i partner selezionati, come i partner Sophos. Tra i servizi inclusi ci sono DEM e post social su misura, telemarketing e campagne su abbonamento, tutti pensati per massimizzare la visibilità e l'efficacia delle attività di marketing dei partner.

Vendite

Supporto alle vendite: diamo supporto al team vendite dei partner in tutte le fasi del processo commerciale, dall'ottimizzazione del processo di pre-vendita alla segmentazione strategica del parco clienti. Il nostro approccio è studiato per rafforzare il posizionamento del partner, costruendo relazioni di valore con i clienti finali.

Strumenti di vendita unici: utilizziamo strumenti collaborativi come Client LAB e Client Board, che trasformano la vendita da un'attività reattiva a una vera e propria collaborazione strategica. Questi strumenti permettono ai partner di coinvolgere attivamente i clienti in discussioni di valore e di promuovere un dialogo costante e produttivo.

Collaborative Selling: aiutiamo i partner a passare da un approccio di vendita tradizionale a un modello collaborativo, fondato sulla costruzione di un valore condiviso e di una fiducia reciproca, un aspetto essenziale per il successo a lungo termine.



Strategia

L'ambito Strategia di 4Plays è dedicato ad accompagnare i nostri clienti, partner ICT, nella costruzione di una roadmap concreta e mirata per il successo. Grazie a un'approfondita conoscenza del mercato IT e a una capacità analitica che si adatta alle esigenze specifiche del settore, aiutiamo i partner a definire, strutturare e implementare strategie che permettano loro di posizionarsi in modo distintivo e di massimizzare il valore della propria offerta.

I nostri servizi strategici spaziano dall'analisi di mercato alla definizione di una Value Proposition efficace, offrendo inoltre strumenti per il recruitment e la formazione. Ogni intervento strategico è progettato per creare un impatto duraturo, trasformando il potenziale in azione concreta e vantaggio competitivo.

Analisi di mercato

Target

Vendor, Distributori, Partner, System Integrator

Il bisogno del cliente

Comprendere le dinamiche attuali del mercato per identificare nuove opportunità e sfide specifiche nel settore IT.

Come si sviluppa il servizio

L'analisi di mercato di 4Plays si basa su una combinazione di ricerca, interviste qualitative e benchmarking competitivo. Il servizio mira a raccogliere informazioni strutturate su trend tecnologici e comportamenti d'acquisto. I dati raccolti vengono interpretati con l'obiettivo di individuare le leve competitive più rilevanti e le aree di opportunità per ciascun attore della filiera. L'output è un quadro strategico che supporta decisioni operative, commerciali e di posizionamento.

Benefici

Fornisce una visione dettagliata dei trend e delle opportunità di mercato, per aiutare il cliente a fare scelte strategiche informate e competitive

Fattori differenzianti

Approccio esclusivo per il settore IT, che integra conoscenze locali ed internazionali, offrendo insight su come altre organizzazioni stanno evolvendo nel mercato.

Definizione della Value Proposition

Target

Vendor, Distributori, Partner, System Integrator

Il bisogno del cliente

Creare una Value Proposition chiara e distintiva che rispecchi il valore dell'offerta e rafforzi la competitività.

Come si sviluppa il servizio

Per costruire una Value Proposition efficace, 4Plays collabora strettamente con il partner per comprendere a fondo le caratteristiche della sua offerta e il valore aggiunto rispetto ai concorrenti. Attraverso workshop e analisi mirate, definiamo insieme i messaggi chiave e i vantaggi che rispondono ai bisogni specifici del target di mercato. Infine, la Value Proposition viene affinata e testata per assicurare che sia autentica e convincente per il cliente finale.

Benefici

Aiuta i partner a comunicare chiaramente il valore della loro offerta, rendendo il loro posizionamento unico e facilitando il processo di vendita

Fattori differenzianti

Conoscenza approfondita del mercato IT, che consente di costruire Value Proposition in grado di rispondere autenticamente alle esigenze dei clienti finali.

Strategia GTM

Target

Vendor, Distributori, Partner, System Integrator

Il bisogno del cliente

Definire con precisione un piano di Go-to-Market che comprenda tutte le variabili in gioco: le proposte di valore, il piano di comunicazione, le attività di marketing, la forza vendita, gli eventuali partner distributori ed i fornitori di servizi

Come si sviluppa il servizio

4Plays raccoglie le informazioni ed i bisogni dal cliente e definisce il piano grazie alla sua esperienza quotidiana di business development. Il piano di Go-to-Market viene poi discusso con il Board dell'azienda e messo in opera tramite programmi-pilota che il cliente e 4Plays governano insieme, puntando ad ottenere sia «quick win» di breve periodo sia i risultati complessivi che il cliente si era prefisso e che 4Plays ha confermato come ragionevolmente conseguibili.

Benefici

Fornisce una visione dettagliata dei trend e delle opportunità di mercato, per aiutare i partner a fare scelte strategiche informate e competitive

Fattori differenzianti

Approccio esclusivo per il settore IT, che integra conoscenze locali ed internazionali, offrendo insight su come altri partner stanno evolvendo nel mercato.

Analisi vendite e portafoglio clienti

Target

Vendor, Distributori, Partner, System Integrator

Il bisogno del cliente

Analizzare l'andamento della propria attività per identificare opportunità di crescita ulteriore presso clienti specifici o attraverso lo sviluppo di attività ulteriori e/o complementari

Come si sviluppa il servizio

Il cliente e 4Plays analizzano i dati di dettaglio delle vendite degli ultimi esercizi e identificano pattern significativi così come aree che presentano opportunità di sviluppo grazie ai metodi professionali di 4Plays, definendo così profili di intervento che possono formare un input per il piano di Go-to-Market

Benefici

Il partner ottiene una radiografia della propria attività in relazione ai benchmark di mercato

Fattori differenzianti

Esperienza pluridecennale nell'analisi strategica aziendale e nella pianificazione dello sviluppo del business

Branding & Comunicazione

L'ambito Branding & Comunicazione di 4Plays è pensato per supportare i partner ICT nella definizione e nell'espressione di un'identità forte, coerente e allineata con il valore della loro offerta. In un mercato sempre più competitivo, dove l'immagine aziendale gioca un ruolo cruciale nelle decisioni d'acquisto, aiutiamo i nostri clienti a costruire una comunicazione che ispiri fiducia, differenzi e apra la strada alla relazione commerciale.

Attraverso un mix di analisi, creatività e competenza tecnica, offriamo servizi che vanno dal check-up comunicativo alla progettazione di toolkit per la forza vendita, fino allo sviluppo di contenuti multicanale.

Il nostro approccio non si limita all'estetica, ma punta alla sostanza: ogni intervento è finalizzato a rendere visibile e comprensibile il valore che il partner è in grado di offrire ai propri clienti. Perché un brand efficace non è solo quello che si vede, ma quello che si ricorda — e che abilita nuove opportunità di business.





Comm Check-up

Target

Vendor, Distributori, Partner, System Integrator

Il bisogno del cliente

Verificare la consistenza e l'efficacia delle attività di comunicazione esistenti in funzione dei propri obiettivi di business, capendo se la comunicazione attuale trasmette correttamente valore e competenze, evitando disallineamenti tra obiettivi e risultati.

Come si sviluppa il servizio

Per rendere la comunicazione un alleato commerciale, 4Plays parte dall'analisi dei materiali esistenti: sito web, presentazioni, social, brochure e altro. Valutiamo la coerenza tra messaggi, identità e offerta, con un focus sull'efficacia percepita dal cliente finale. Al termine, condividiamo un report operativo con criticità emerse, raccomandazioni e interventi rapidi per rafforzare l'immagine aziendale. Un approccio concreto e su misura, pensato per partner ICT, vendor e distributori che vogliono valorizzare ciò che li rende unici.

Benefici

Offre una valutazione oggettiva della comunicazione aziendale, evidenziando punti di forza e aree di miglioramento per rafforzare l'identità del brand e aumentare l'efficacia

Fattori differenzianti

Unisce competenze di comunicazione e visione commerciale, con un approccio orientato all'ICT e alla concretezza dei risultati,

Brand Identity Development

Target

Partner ICT, Vendor e Distributori che desiderino definire o rinnovare la propria identità visiva e verbale per essere riconoscibili e credibili sul mercato.

Il bisogno del cliente

Disporre di un'identità di marca coerente con la propria evoluzione strategica e distintiva rispetto alla concorrenza, in grado di sostenere le attività commerciali e di posizionamento.

Come si sviluppa il servizio

Attraverso incontri strutturati, analizziamo il posizionamento del partner, i valori chiave e gli obiettivi di comunicazione. Da lì costruiamo o aggiorniamo gli elementi fondanti della brand identity: logo, naming, payoff, palette colori, tono di voce, claim e messaggi portanti.

Benefici

Conferisce autorevolezza e coerenza all'immagine aziendale, rendendo solida la percezione del brand lungo l'intero ciclo di relazione con clienti e stakeholder.

Fattori differenzianti

Approccio integrato tra strategia, design e contenuto, costruito su per il mercato ICT, e validato su casi reali nel canale.



Sales Toolkit Development

Target

Partner ICT, Vendor e Distributori che vogliono dotarsi di materiali professionali per presentarsi meglio a clienti e prospect, durante incontri commerciali o momenti di prevendita.

Il bisogno del cliente

Disporre di strumenti aggiornati e coerenti per motivare i commerciali a presentare l'azienda, i servizi, i prodotti e i vantaggi in modo semplice, chiaro e coinvolgente.

Come si sviluppa il servizio

Creiamo presentazioni aziendali, company profile, schede prodotto, datasheet e toolkit per la vendita, adattati ai diversi momenti del funnel. Ogni materiale è sviluppato per essere facilmente utilizzabile e condivisibile, anche dalla forza vendita meno esperta. Proponiamo personalmente i materiali alla forza vendita e incorporiamo le loro osservazioni per ottenere ingaggio e motivazione.

Benefici

Migliora l'impatto nei primi contatti con prospect, aumenta la professionalità percepita e la motivazione alla vendita e riduce il tempo necessario per spiegare il valore dell'offerta.

Fattori differenzianti

Contenuti costruiti a partire da casi concreti, con attenzione al linguaggio del cliente finale e all'integrazione con campagne marketing e strumenti digitali.

Communication Planning

Target

Partner ICT, vendor e distributori che vogliono strutturare la comunicazione in modo coerente con le strategie di go-to-market, sviluppo commerciale e gestione clienti.

Il bisogno del cliente

Superare la frammentazione delle iniziative comunicative e dotarsi di un piano organico che rispecchi le priorità di business, i target da raggiungere e le dinamiche evolutive del mercato.

Come si sviluppa il servizio

Partiamo dall'analisi delle strategie di sviluppo (piano di Go-to-Market, pipeline management, iniziative verticali, account planning, altro), dei clienti esistenti e dei prospect chiave. A partire da questi elementi, definiamo un piano di comunicazione strutturato: obiettivi, messaggi, canali, contenuti, frequenza e responsabilità operative. Il tutto coordinato con le attività di marketing e vendita.

Benefici

Allinea la comunicazione agli obiettivi, aumenta la coerenza tra le azioni, migliora il posizionamento e l'efficacia commerciale

Fattori differenzianti

Approccio consulenziale basato sull'esperienza in progetti GTM e sviluppo canale, con una visione unificata di marketing, sales e comunicazione

MARKETING STRATEGY

>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat.



Marketing

L'ambito Marketing di 4Plays è dedicato ad accompagnare partner ICT, vendor e distributori nella costruzione e nell'esecuzione di attività di marketing che siano concretamente collegate agli obiettivi commerciali. In un contesto in cui l'efficacia non si misura più solo in visibilità, ma in opportunità generate e relazioni attivate, aiutiamo i nostri clienti a progettare un marketing che faccia davvero la differenza.

Attraverso una pianificazione strategica, la produzione di contenuti rilevanti e l'uso integrato di strumenti digitali, costruiamo insieme ai partner percorsi che vanno dalla lead generation al nurturing, fino al supporto diretto alla vendita. Ogni attività è disegnata per parlare ai clienti giusti, nel momento giusto, con messaggi chiari e differenziati. Perché un buon marketing, per noi, non è mai "a parte", ma è il motore invisibile che fa avanzare tutto il resto.



Piano editoriale e Content Marketing

Target

Partner ICT, vendor e distributori che vogliono comunicare con regolarità e rilevanza, costruendo una presenza credibile e autorevole nel tempo.

Il bisogno del cliente

Superare una comunicazione saltuaria e poco focalizzata, dotandosi di una strategia di contenuti che parli al mercato con coerenza, ritmo e concretezza.

Come si sviluppa il servizio

Iniziamo dall'analisi delle priorità commerciali, delle personas di riferimento e dei messaggi chiave. Da qui costruiamo un piano editoriale mensile o trimestrale, che definisce i temi, i formati (articoli, post, video, schede) e i canali. Produciamo direttamente i contenuti o supportiamo il cliente nella redazione, con particolare attenzione alla distribuzione su canali digitali e social professionali.

Benefici

Rende la comunicazione costante, coerente e legata al business. Migliora la reputazione del brand, alimenta la relazione con il pubblico e prepara il terreno alle attività commerciali

Fattori differenzianti

Contenuti pensati per decisori ICT, costruiti a partire da esigenze reali di vendita. Integrazione nativa con campagne, eventi e strumenti di lead generation.

Communication Planning

Target

Partner ICT, vendor e distributori che vogliono strutturare la comunicazione in modo coerente con le strategie di go-to-market, sviluppo commerciale e gestione clienti.

Il bisogno del cliente

Superare la frammentazione delle iniziative comunicative e dotarsi di un piano organico che rispecchi le priorità di business, i target da raggiungere e le dinamiche evolutive del mercato.

Come si sviluppa il servizio

Partiamo dall'analisi delle strategie di sviluppo (piano di Go-to-Market, pipeline management, iniziative verticali, account planning, altro), dei clienti esistenti e dei prospect chiave. A partire da questi elementi, definiamo un piano di comunicazione strutturato: obiettivi, messaggi, canali, contenuti, frequenza e responsabilità operative. Il tutto coordinato con le attività di marketing e vendita.

Benefici

Allinea la comunicazione agli obiettivi, aumenta la coerenza tra le azioni, migliora il posizionamento e l'efficacia commerciale

Fattori differenzianti

Approccio consulenziale basato sull'esperienza in progetti GTM e sviluppo canale, con una visione unificata di marketing, sales e comunicazione

Eventi e Webinar di attivazione

Target

Partner ICT, Vendor e Distributori che vogliono utilizzare eventi digitali o ibridi per attivare nuove relazioni commerciali, promuovere soluzioni o rafforzare il posizionamento.

Il bisogno del cliente

Organizzare eventi non autoreferenziali ma realmente orientati al business, in grado di stimolare interesse concreto e facilitare l'ingaggio di prospect qualificati.

Come si sviluppa il servizio

Progettiamo eventi fisici, webinar o format ibridi partendo dagli obiettivi di marketing e vendita del partner. Curando ogni fase – dall'invito al follow-up – 4Plays si occupa sia dello sviluppo del contenuto che dell'organizzazione che della promozione verso database consensati, della regia dei contenuti e della relazione diretta con i partecipanti. Dopo l'evento, identifichiamo i lead caldi, gestiamo recall e qualificazione, e supportiamo il passaggio al team commerciale.

Benefici

Trasforma l'evento in una leva di attivazione concreta, creando engagement e generando una pipeline strutturata. Rafforza la reputazione del partner come riferimento per il proprio target.

Fattori differenzianti

Format progettati con logica commerciale, non solo divulgativa. Gestione end-to-end, con database proprietari e contatto diretto sui partecipanti per valorizzare ogni lead.

CRM Enablement & Marketing Automation

Target

Partner ICT, vendor e distributori che vogliono rendere professionale la gestione del contatto con il mercato e dei lead, integrando marketing e vendite attraverso l'uso del CRM e l'automazione.

Il bisogno del cliente

Evitare che i contatti generati dalle attività marketing vadano dispersi, strutturare un processo continuo di follow-up e misurare il valore delle azioni di comunicazione e demand generation.

Come si sviluppa il servizio

Forniamo un CRM chiavi in mano o diamo supporto nell'utilizzo dell'esistente, per mappare i flussi di acquisizione, qualificazione e gestione dei lead. Progettiamo campagne automatizzate con contenuti, regole e segmentazioni integrate. Forniamo una piattaforma di automazione «turnkey». Garantiamo l'allineamento con i team commerciali e forniamo formazione operativa per la gestione quotidiana dei sistemi informativi.

Benefici

Rende il marketing misurabile e replicabile, migliora il tasso di conversione dei lead e rafforza la relazione con prospect e clienti

Fattori differenzianti

Approccio su misura, pensato per il mercato ICT. Integrazione concreta tra Strategia, Tecnologia e Operations

Sales

Il portafoglio di servizi Sales di 4Plays è progettato per aiutare partner ICT, vendor e distributori a trasformare la vendita in un processo di creazione condivisa di valore. In un mercato dove i clienti sono sempre più informati e le decisioni d'acquisto più complesse, vendere non significa più solo convincere, ma collaborare.

Attraverso il metodo del Collaborative Selling, 4Plays accompagna i team commerciali a diventare veri partner dei propri clienti: capaci di ascoltare, analizzare, costruire soluzioni insieme e generare fiducia nel tempo. Dalla formazione, al coaching dei venditori alla co-progettazione delle trattative reali, ogni intervento è pensato per rafforzare la relazione, migliorare i risultati e abilitare una vendita più strategica, sostenibile e personalizzata. Perché oggi vendere bene non basta: serve vendere in modo utile, per restare rilevanti domani.



Formazione sul Collaborative Selling

Target

Team commerciali di partner ICT, Vendor o Distributori: Account Manager, Pre-Sales, Inside Sales, Sales Specialist, Direttori Commerciali.

Il bisogno del cliente

Superare la vendita transazionale e abilitare un approccio consulenziale e collaborativo che aumenti la credibilità, la fiducia e il valore percepito.

Come si sviluppa il servizio

Progettiamo e realizziamo percorsi formativi personalizzati basati sul metodo Collaborative Selling. Le sessioni (in presenza o digitali) includono moduli teorici, casi reali, esercitazioni pratiche, simulazioni e toolkit operativi per lavorare su trattative in corso. Possibilità di integrare la formazione con contenuti di branding, marketing e roadmap tecniche.

Benefici

Eleva il ruolo del venditore a partner strategico del cliente. Migliora l'engagement, la qualità delle trattative e il tasso di chiusura. Aumenta la coesione tra team vendita e marketing.

Fattori differenzianti

Metodo esclusivo 4Plays, applicato con successo nel canale ICT. Formazione concreta, orientata ai risultati, costruita su esempi e contesti reali.

Affiancamento e coaching dei Sales

Target

Sales team che vogliono essere supportati direttamente su opportunità complesse o in fase di sviluppo, o potenziare nuove risorse.

Il bisogno del cliente

Tradurre la formazione in azione. Gestire meglio le trattative reali, preparare incontri strategici, affrontare obiezioni e costruire relazioni forti.

Come si sviluppa il servizio

Affianchiamo i venditori su opportunità reali: analizziamo il contesto, supportiamo la mappatura degli stakeholder, costruiamo insieme la proposta, il piano d'incontro e la roadmap. Se necessario accompagniamo il venditore in visita presso il cliente finale. Il tutto in formato coaching one-to-one o in piccoli gruppi. Possibilità di gestire simulazioni e feedback personalizzato.

Benefici

Migliora la qualità, l'ingaggio e la preparazione delle trattative. Riduce i tempi e aumenta la probabilità di successo. Trasforma il metodo in abitudine quotidiana.

Fattori differenzianti

Coaching operativo, non teorico. Approccio adattivo, su misura per venditori junior o senior. Focus sul risultato e sull'autonomia. Esperienza diretta di vendita

Account Planning Collaborativo

Target

Partner ICT, Vendor e Distributori che vogliono strutturare un approccio evolutivo verso clienti chiave o potenziali, costruendo piani di sviluppo chiari, concreti e condivisi.

Il bisogno del cliente

Superare la gestione opportunistica dei clienti esistenti, costruendo un piano di crescita strutturato e collaborativo che coinvolga tutte le funzioni (vendite, marketing, delivery) e valorizzi il potenziale di medio-lungo periodo.

Come si sviluppa il servizio

Organizziamo sessioni di Account Planning con il team del partner (sales, pre-sales, marketing) utilizzando strumenti collaborativi 4Plays: canvas, mappe di relazione, roadmap, matrice di priorità. Analizziamo la situazione attuale, le relazioni in essere, i bisogni latenti, le aree di sviluppo e le leve di valore. Da qui costruiamo un piano operativo per coltivare la relazione, anticipare le esigenze e attivare nuove opportunità.

Benefici

Aumenta il valore e la fedeltà dei clienti chiave. Favorisce l'upselling, il cross-selling e la co-creazione di progetti. Rende la relazione più strategica e meno basata su singole trattative

Fattori differenzianti

Metodo collaborativo e strumenti proprietari 4Plays, già validati su clienti complessi nel canale ICT. Forte integrazione con marketing, delivery e planning strategico.

Sales Play Design

Target

Vendor, Distributori e Partner ICT che vogliono abilitare il proprio canale e/o la propria forza commerciale alla vendita di soluzioni complesse o servizi a valore.

Il bisogno del cliente

Strutturare la vendita su percorsi chiari e replicabili, adattati ai buyer journey reali e all'evoluzione delle soluzioni.

Come si sviluppa il servizio

Mappiamo le buyer persona e le fasi del loro processo decisionale. Definiamo congiuntamente i Sales Play (azioni, asset, messaggi, trigger) più efficaci per ogni scenario: new business, cross-sell, upsell, rinnovi. Consegniamo un sales kit integrato (contenuti, script, strumenti) e formiamo i team all'adozione.

Benefici

Migliora la scalabilità delle vendite. Permette di personalizzare l'ingaggio senza improvvisare. Rafforza il posizionamento sui segmenti chiave.

Fattori differenzianti

Esperienza verticale nella costruzione di playbook per il canale ICT. Integrazione con marketing, formazione, automazione e CRM.



In ogni progetto supportiamo i partner ICT nel trasformare obiettivi complessi in risultati concreti. Dalla visione strategica agli strumenti di comunicazione, dalle campagne di marketing al supporto alle vendite, 4Plays accompagna vendor, distributori e system integrator nella crescita del loro business, con un approccio integrato, misurabile e orientato al valore.

Strategia

Costruiamo piani di sviluppo chiari e sostenibili, definendo posizionamento, value proposition, analisi di mercato e roadmap di crescita. Affianchiamo i partner nelle decisioni chiave per garantire competitività, coerenza e impatto sul mercato.

Branding & Comunicazione

Diamo forma all'identità dei partner attraverso branding, contenuti e strumenti di comunicazione efficaci. Aiutiamo le aziende a presentarsi con coerenza, credibilità e un'immagine che rafforza il valore percepito lungo tutto il ciclo commerciale.

Marketing

Attiviamo strategie e campagne orientate al risultato: lead generation, eventi, piani editoriali e marketing automation. Ogni attività è progettata per generare relazioni, opportunità e continuità tra comunicazione e vendite.

Sales

Supportiamo i team commerciali con metodi, strumenti e formazione basati sul Collaborative Selling. Dalla preparazione delle trattative allo sviluppo dei clienti chiave, aiutiamo i partner a creare valore condiviso e a rendere ogni vendita più strategica.



***Vuoi far crescere il tuo
business in modo strutturato,
misurabile e sostenibile?***

Parliamone insieme: trasformiamo le tue
idee in un percorso concreto di sviluppo.

www.4plays.it
www.4playsdigital.com

