

Lead Generation nel mercato Finance. Dynamica Retail propone ricerca di HBR

27 Maggio 2020



a cura di Dynamica Retail

Proseguendo nel solco che vede Dynamica Retail mettere in campo **una serie di iniziative ed attività sia per sostenere il lavoro della rete agenti che per arricchirne le competenze**, l'azienda ha realizzato uno spazio Cloud per dialogare con gli agenti sul territorio e per scambiare con loro documenti, grafiche e informazioni.

Ultimo documento realizzato dalla neo nata funzione marketing, che ha riscontrato subito un grande interesse nei circa 100 agenti con cui è stato condiviso, è rappresentato da una **ricerca della Harvard Business Review (HBR)** incentrato sul tema della lavorazione delle lead nel mercato Finance.

La ricerca traccia delle metriche di efficacia analizzando un campione di **15.000 leads e 100.000 tentativi** di chiamata ed andando così a definire delle buone pratiche per la lavorazione di lead in un mercato molto vivo ma anche affollato e competitivo.

Come vediamo dal grafico il migliore giorno per chiamare una lead è risultato essere il **giovedì** con mercoledì come seconda opzione.





Altro dato interessante messo in luce dallo studio è la fascia oraria più efficace per ricevere una risposta: **il miglior orario per contattare le lead è risultato essere tra le 16 e le 17.**

Il secondo orario in cui i clienti rispondono di più è intorno alle 8 di mattina.

Il dato più interessante di tutto lo studio è sicuramente quello relativo all'efficacia della prima telefonata messo in relazione con il tempo che intercorre tra la richiesta di contatto e la telefonata stessa. In base alla ricerca **la tempistica migliore per contattare una lead è entro 5 minuti dal momento in cui l'utente invia la richiesta.**

Da notare il crollo del tasso di risposta all'aumentare del tempo intercorso fra la richiesta web e la prima telefonata.

