



Grizzly sceglie SugarAI per sostenere la strategia di vendita diretta



Grizzly viene fondata nel 1979 da Luciano Marchesi per progettare e produrre macchine per la pulizia industriale. L'attività comincia con una linea di aspiratori per solidi e liquidi, affiancati da una gamma di lavapavimenti e da detergenti industriali di alta qualità attraverso la divisione Chemigrizzly, per offrire alla clientela un servizio completo, professionale e qualificato.

Fin dai primi passi, Grizzly si è voluta mettere sul mercato con un posizionamento definito — quello dell'assoluta qualità dei prodotti — che ha dettato le regole della formula imprenditoriale.

Tutti i prodotti vengono progettati all'interno dell'azienda partendo dall'ascolto quotidiano delle esigenze degli utenti, con la collaborazione di professionisti di diverse discipline, tra cui designer che hanno firmato oggetti conosciuti a livello mondiale per il loro aspetto estetico e la loro funzionalità.

La struttura Grizzly è flessibile e veloce, consentendo all'azienda di scegliere le tecnologie migliori per soddisfare le esigenze del mercato. Nel corso della sua storia Grizzly ha impiegato tutti i sistemi di stampaggio della plastica, numerose tecnologie di trasformazione dei metalli e il meglio di elettromeccanica ed elettronica. I nuovi modelli sono compatibili con i vecchi accessori e tutti i macchinari sono progettati con logica modulare, per sostituire solo l'elemento usurato — al centro vi è la progettazione di prodotti durevoli con assistenza centralizzata, rapida ed efficace.

INDUSTRIA

Fabbricazione di macchine per la pulizia

LOCALIZZAZIONE

Grassobbio (BG), Italia

SITO WEB

www.grizzly.it

La strategia di vendita diretta con una rete di agenti

Grizzly ha scelto sin dall'inizio una strategia di vendita diretta con una rete di agenti con il compito di fare una vera e propria prova dell'aspiratore o della lavapavimenti nello stesso ambiente in cui verrà utilizzato, presentando nei dettagli il modo in cui risolve il problema. Una strategia particolarmente adatta alla produzione personalizzata, di nicchia e di altissima qualità dell'azienda.

Nel corso degli anni, oltre 140.000 aziende in tutta Europa hanno scelto i prodotti Grizzly — una conferma dell'efficacia del metodo di vendita diretta, supportato da strategie di marketing differenziate per canale e per tipologia di clientela. Una strategia efficace, che aveva però il limite nella sua natura totalmente analogica: il database veniva aggiornato attraverso report cartacei e la crescita dei lead rallentata dalla necessità di comunicare per telefono con venditori costantemente in mobilità.

“

Qui lo staff di OpenSymbol ha fatto la differenza, perché ha ascoltato tutte le esigenze, è entrato nello spirito dell'azienda e ha tradotto tutto questo nel sistema SugarAI.

— NICOLETTA P., responsabile marketing e comunicazione con la rete di vendita Grizzly

La trasformazione digitale e la scelta del CRM

La necessità di trasformare la comunicazione tra marketing e vendite era già evidente prima della pandemia, che ha però accelerato il processo forzando la trasformazione digitale. Il management Grizzly — oggi con la seconda generazione della famiglia Marchesi — aveva già tentato con una soluzione web dello stesso fornitore del software gestionale, con scarso successo. La decisione è stata quindi quella di investire su una vera soluzione CRM.

La valutazione ha coinvolto le principali soluzioni disponibili; OpenSymbol ha presentato SugarAI, che è sembrato subito più adatto alle esigenze di vendita B2B anche per le possibilità di ampia personalizzazione dei moduli.

“

L'introduzione di SugarAI ha cambiato in meglio il modo di lavorare sia della struttura di marketing sia della rete di vendita Grizzly. Oggi nessuno passa il proprio tempo all'inseguimento dei venditori per dare o ricevere informazioni, ma tutto avviene in modalità digitale. I lead vengono assegnati con un click, anche i report visita vengono trasmessi con un click, così come le modifiche dei dati anagrafici dei clienti.

— OLGA M.

Direttore Marketing e Vendite di Grizzly

L'implementazione di SugarAI

SugarAI ha dato immediatamente la sensazione di essere un CRM che, con un minimo di formazione, poteva essere utilizzato anche da chi non ha molta confidenza con gli strumenti digitali — grazie a un'app per smartphone in grado di ridurre la barriera tecnologica all'ingresso. L'evoluzione rispetto al passato, dove centinaia di fogli elettronici venivano spesso stampati, è stata subito evidente.

I punti di forza di SugarAI

L'adozione non ha creato problemi all'interno della sede centrale. Per la rete vendita si è deciso di coinvolgere fin da subito gli agenti più propensi e il responsabile vendite — da sempre fautore della soluzione. Tutta la rete vendita è stata radunata per un evento di tre giorni con simulazione del nuovo processo di vendita basato su SugarAI e feedback immediato per l'ottimizzazione delle procedure.

A diversi mesi dall'introduzione, la carta è stata completamente eliminata, le attività dell'ufficio marketing riorganizzate a supporto della rete vendita, e la collaborazione tra marketing e vendite è migliorata in modo significativo. La funzione Report permette di estrarre dati e statistiche personalizzabili e di avere una fotografia in tempo reale delle attività.

Risultati e sviluppi futuri

Per il momento non sono stati fatti calcoli specifici sul ritorno sull'investimento, ma i vantaggi rispetto al passato sono evidenti. È anche diventato più facile individuare e inserire nuovi agenti di vendita. In futuro verrà integrato il processo di gestione dell'assistenza clienti.

L'azienda sta valutando l'estensione di SugarAI a Grizzly Hispania (Barcellona), l'inserimento di un catalogo e listino digitali per la gestione delle offerte e degli ordini in stile e-commerce, e nuovi canali per la generazione di lead come le newsletter.

Oggi Grizzly dispone di una soluzione in grado di crescere insieme alla propria attività, rispetto a un passato in cui la gestione dei flussi di dati tra marketing e vendite rischiava di essere un collo di bottiglia per la crescita dell'azienda.

SUGAR PARTNER

Forte di 18 anni di esperienza, OpenSymbol è la prima CRM Company italiana. Con un team di 120 persone offre soluzioni CRM end to end, fornendo consulenza strategica e implementazione tecnologica. Unico Elite Partner di SugarAI in Italia, opera nei settori Manufacturing, Automotive, Insurance, Fintech — oltre 300 progetti.

www.opensymbol.it

Informazioni su SugarAI

SugarAI aiuta i team di vendita a raggiungere il loro massimo potenziale. Le aziende scelgono SugarAI per superare la complessità, dare priorità alle opportunità e aumentare le vendite aggiuntive. Ideale per settori complessi e basati sulle relazioni — produzione, vendita all'ingrosso e distribuzione. Scopri di più su www.sugarai.com/it



NORTH AMERICA

LATIN AMERICA

EUROPE

ASIA-PACIFIC

© 2025 SugarAI Inc. All rights reserved.