

Software di prospezione B2B

Un software di prospezione B2B è una soluzione informatica che aiuta le aziende a trovare nuovi potenziali clienti nel mercato business-to-business (B2B). Questo tipo di software utilizza algoritmi di intelligenza artificiale e di apprendimento automatico per analizzare grandi quantità di dati pubblici e privati e identificare le aziende che potrebbero essere interessate ai prodotti o servizi dell'azienda.

Tra le funzioni principali di un software di prospezione B2B ci sono la raccolta di informazioni sulle aziende, come la dimensione, il settore, la posizione geografica, il fatturato e i contatti dei decision maker, la costruzione di elenchi di contatti personalizzati e la generazione di lead qualificati.

Inoltre, alcuni software di prospezione B2B possono anche offrire funzionalità di automazione del marketing, come l'invio di email personalizzate e la gestione delle campagne di outbound marketing.

Tra i principali software di prospezione B2B presenti sul mercato ci sono ZoomInfo, Leadfeeder, Hunter, Clearbit e Snov.io.