

Il passaggio di un innovativo servizio di Profiling dal B2C al B2B

Dott. Federico Ferrari

CO-FOUNDER E CEO DI YUS GENERATION

"I ragazzi di FineAdvisors per me sono come i **Power Rangers**: ognuno di loro ha una competenza **specific**a e **complementare**: Lead Generation, Marketing, Posizionamento... È una consulenza a 360°

Il loro **approccio non commerciale** ha fatto la differenza e mi ha trasmesso **fiducia**. Qualunque persona intelligente, che abbia l'umiltà di affidarsi, in FineAdvisors è al sicuro"



About Federico

Federico Ferrari è un esperto **profiler** e **analista comportamentale** con un background in **psicologia**, comunicazione e pedagogia. Ha sviluppato un **protocollo psicopedagogico** unico, la "**Mappatura delle predisposizioni**", progettato per **analizzare il comportamento** e **prevedere le scelte** di una persona con una precisione senza precedenti. Il suo lavoro ha ottenuto la **fiducia** di organizzazioni di alto livello in tutta Italia e non solo, aiutandole a **valorizzare** le proprie **risorse umane** e migliorarne le prestazioni.

About YUS GENERATION

YUS Generation, fondata insieme alla moglie Aurora Radavelli, è specializzata in **analisi comportamentali** e **strategie innovative di gestione delle risorse umane**, aiutando individui e aziende a migliorare a 360° la **qualità delle interazioni** umane all'interno dei team. Con la sua **Mappatura delle Predisposizioni** proprietaria, YUS Generation fornisce **valutazioni scientificamente validate** con un'accuratezza predittiva superiore al 90%, supportando **decisioni aziendali critiche** nella scelta del top **management**, durante i **cambi generazionali**, e nelle altre situazioni dove la **componente umana** fa la differenza tra la riuscita o il fallimento di un progetto.

RISULTATI

10+

Concrete opportunità generate nel B2B

200%

Crescita nel tasso di accettazione medio su LinkedIn

18x

Crescita nel numero di risposte generate

A seguito dell'**ottimizzazione** le prestazioni del profilo di Federico sono cambiate drasticamente. Il **tasso di accettazione** delle richieste di connessione è **raddoppiato**, mentre le **risposte** sono passate da una **media di 2 a una media di 35**.

Una maggior **consapevolezza** del mercato e delle **motivazioni d'acquisto** dei propri clienti ha inoltre permesso a Federico di **mettere le basi per la crescita** di YUS GENERATION

La Sfida

YUS Generation ha dovuto affrontare la sfida di **passare dalla fase di startup a quella di azienda**, spostando in particolare l'attenzione dal **B2C al B2B**. Essendo un'azienda che offre un **servizio unico e altamente specializzato** nell'analisi comportamentale, convincere il mercato ad adottare le proprie soluzioni **ha richiesto non solo marketing**, ma una guida strategica per capire i veri **motivi d'acquisto** e le **leve** da utilizzare per arrivare alle aziende

OBIETTIVI e STRATEGIA



Creare opportunità di business **B2B**



Comprendere i **motivi d'acquisto** e **costruirci** al contorno una strategia di marketing



Porre le basi a livello **finanziario** e di **network** per poter scalare

FineAdvisors ha lavorato a stretto contatto con **YUS GENERATION**

Tra le **iniziative** citiamo:

Interviste ai **passati clienti** di Federico, per **comprendere i reali motivi** d'acquisto

Posizionamento: ridefinita la **comunicazione aziendale** per riflettere i **cambiamenti avvenuti**

Presentazione di Federico a un **vasto network** di imprenditori e aziende

Questo **approccio olistico** ha fornito a **YUS Generation** gli **strumenti per superare le sfide della fase di avvio**, mettendo al **tempo stesso** le basi per sostenere le proprie **ambizioni future**.

Non solo Outreach, ma una **consulenza a 360°** dal punto di vista **comunicativo e d'immagine** che ha portato alla costruzione di una **bellissima partnership** tra le due aziende

Sei pronto a conoscere le persone di cui la tua azienda ha più bisogno?

Contattaci a info@fineadvisors.it