

**Quali sono i
migliori
metodi per
generare
lead B2B?**



Esistono 3
principali modi per
generare leads nel
mercato b2b



#1

CREARE

CONTENUTO!

DI QUALITÀ

Generare valore
attraverso la
realizzazione di
contenuto



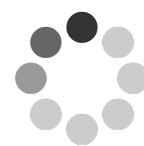
è il modo migliore per
comunicare **chi siamo**
ai nostri potenziali
clienti


UN ESEMPIO PRATICO?

CREA UN
BLOG



Il blog ti permette di mostrare quelle che sono le tue capacità e i tuoi valori nella nicchia di mercato





**Devi far capire ai
tuoi potenziali
clienti che sei
esperto nel tuo
settore, applicato
al loro mercato**



#2

UTILIZZARE PIATTAFORME B2B

PER IL TUO SERVIZIO/PRODOTTO



**Anche se fai importanti
investimenti in campo
pubblicitario, non sempre
riesci a raggiungere i clienti
desiderati.**

Iscriviti ad
importanti
piattaforme di
promozione
B2b



In questo modo è
possibile avvicinarsi ad un
target di persone che non
avresti mai potuto
raggiungere...

The background features a vibrant orange color with several overlapping, hand-drawn style wavy lines in shades of blue and purple. These lines create a sense of movement and depth, framing the central text.

#3

OFFRIRE VERSIONI DEMO

PER IL TUO SERVIZIO/PRODOTTO

Ti sembra una cosa scontata?

Ma quale può essere il miglior metodo per far conoscere il tuo brand, se non offrire un assaggio?



In questo modo
raccogli potenziali
clienti e usufruire del
loro feedback per
generare buzz ed
eco attorno al tuo
brand





MA RICORDA SEMPRE...

**MEGLIO 1 LEAD DI QUALITÀ CHE
10.000 NON INTERESSATI AL
TUO PRODOTTO/SERVIZIO**

TI É PIACIUTO
QUESTO POST?

**Condividilo
subito!**



[dscom.it](https://www.dscom.it)