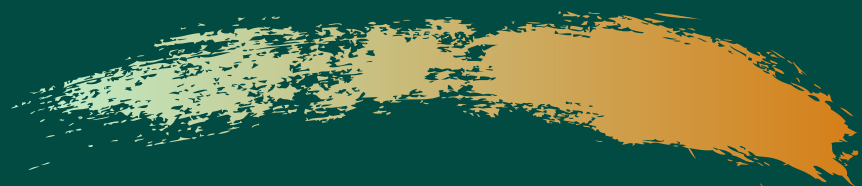
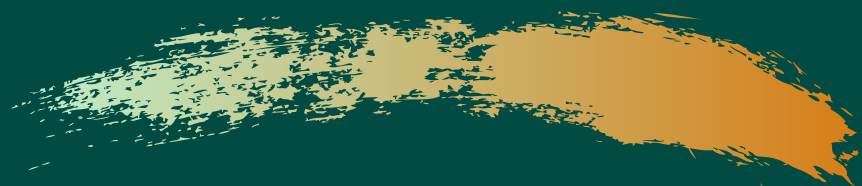


**COME FARE UNA  
SUDDIVISIONE  
INTELLIGENTE  
DEI PROPRI  
LEAD?**

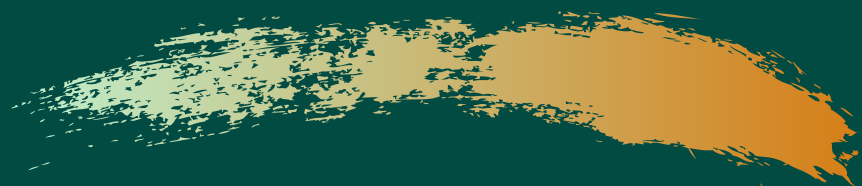
**IL PRESUPPOSTO DI  
BASE CHE UN'AZIENDA  
DOVREBBE MANTENERE  
È QUELLO DI  
CONSTRUIRE UN  
RAPPORTO STRETTO CON  
LE PERSONE CHE  
DECIDONO DI  
ACQUISTARE I PRODOTTI  
CHE OFFRE.**

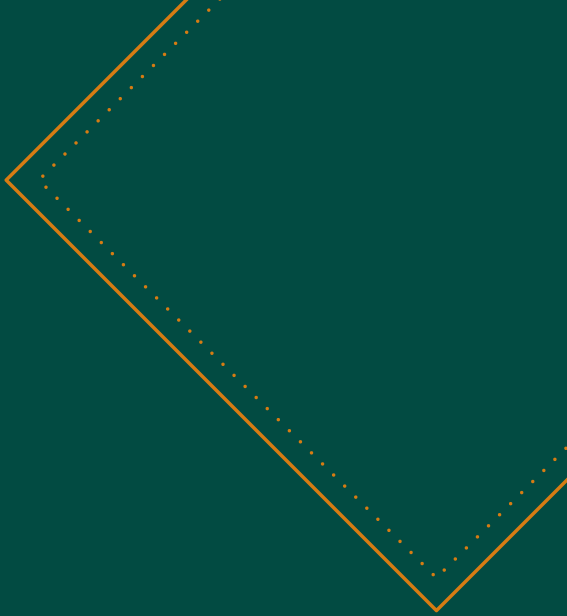


**COME POSSIAMO  
MANTENERE UNA  
RELAZIONE  
VANTAGGIOSA E  
DURATURA SE OGNI  
PERSONA CON CUI  
VOGLIAMO  
COMUNICARE È  
DIVERSA?**





**DOBBIAMO SUDDIVIDERE  
GLI UTENTI IN MACRO-  
CATEGORIE BASATE SU  
ELEMENTI SCELTI CON  
COGNIZIONE DI CAUSA,  
ESSI POSSONO INCIDERE  
IN MODO DETERMINANTE  
SUL RISULTATO FINALE  
CHE VOGLIAMO  
OTTENERE.**





**COME POSSIAMO CREARE  
UNA SEGMENTAZIONE  
EFFICACE?**



# **1. RACCOGLIENDO INFORMAZIONI**

**(CAPISCI I REALI BISOGNI)**

# **2. FACENDO PULIZIA E**

# **SCREMATURA**

**(EVIDENZIA LE CARATTERISTICHE PIÙ IMPORTANTI  
PER IL TUO BUSINESS)**

# **3. CERCANDO LE INFORMAZIONI**

# **PREZIOSE PER I CLIENTI**

**(INFORMAZIONI CHE SE UTILIZZATE POSSONO  
FARE UNA GRANDE DIFFERENZA)**

## **4.DIVIDENDO GLI UTENTI IN GRUPPI**

**(DEFINISCI LE MOTIVAZIONI CHE POTREBBERO SPINGERLI AD ACQUISTARE O A NON ACQUISTARE IL PRODOTTO)**

## **5.STABILENDO IL MODO DI COMUNICARE CON QUESTE PERSONE**

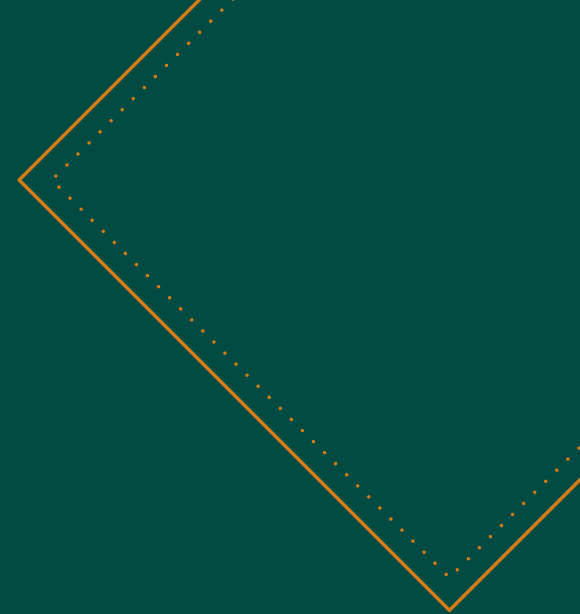
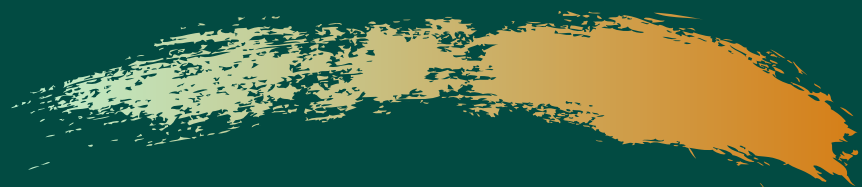
**(METTI IN RISALTO VANTAGGI E CARATTERISTICHE DEL TUO PRODOTTO)**

## **6.AVVIANDO DELLE RELAZIONI**

**(RISPONDENDO IN MODO ADEGUATO ALLE LORO ESIGENZE.**

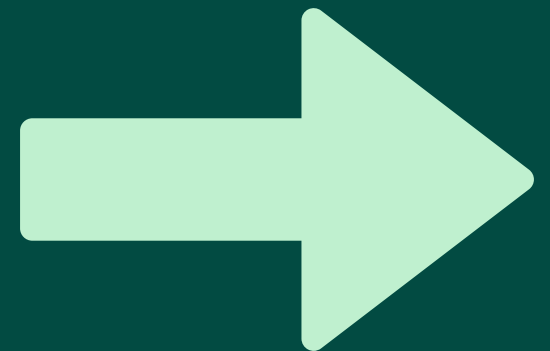


**TU CONOSCI I  
TUOI  
POTENZIALI  
CLIENTI?**





**CONDIVIDIMI LE  
TUE ESPERIENZE**



HELLO@DSCOM.IT