

**LEAD
GENERATIONS
B2B**

**GENERARE LEAD NEL
MERCATO B2B,
E UNA SFIDA
DIFFICILE, CHE
OGGI PREOCCUPA
CHIUNQUE OPERI
NEL MERCATO.
È ANCORA PIÙ
DIFFICILE
GENERARE
QUALITÀ!**

**L'INBOUND
MARKETING È LA
RISPOSTA AL
CAMBIAMENTO
DIGITALE E
ALL'IMPREVEDIBILITÀ
DEL MONDO DEGLI
ACQUISTI E DEL
BUSINESS ONLINE**

**GLI STRUMENTI PIÙ
EFFICACI PER
QUESTO PERCORSO
SONO:**

1. CALL TO ACTION

2. LANDING PAGE

**3. CONTENUTI
PRIVATI/
PERSONALIZZATI**

CALL TO ACTION

È UN'ISTRUZIONE PER IL PUBBLICO PER PROVOCARE UNA RISPOSTA IMMEDIATA.

NELLE CTA DI SOLITO SI USA UN VERBO IMPERATIVO COME "CHIAMA ORA", "SCOPRI DI PIU", "SCARICA GRATIS", "VISITA IL SITO", ECC.

LADING PAGE

**PAGINA WEB CHE
CONSENTE DI
RICHIEDERE LE
INFORMAZIONI DI UN
VISITATORE,
ATTRAVERSO UN
FORM, IN MODO DA
POTERLO
CONVERTIRE IN LEAD
O CONTATTO.**

**CONTENUTI PRIVATI/
PERSONALIZZATI**

**VANTAGGI ALLA QUALE
VI SI ACCEDE
ATTRAVERSO LA
COMPILAZIONE DI UN
FORM.**

IMPORTANTE

QUESTI PASSAGGI
PORTANO UN
UTENTE PIÙ O MENO
ESTRANEO A
DIVENTARE UN
LEAD, DOPODICHÉ
SARÀ PERÒ
NECESSARIO
TRASFORMARLO IN
CLIENTE.

**POSSIAMO
TROVARE LA
STRATEGIA PIÙ
ADATTA ALLE TUE
ESIGENZE, NON
ESITARÉ A
CONTATTARCI.**

**[HTTPS://GO.DSCOM
.IT/APPUNTAMENTO](https://go.dsc.com.it/appuntamento)**

HELLO@DSCOM.IT