



3 STRATEGIE DI CONSOLIDAMENTO DELLE RELAZIONI.

COLTIVARE RELAZIONI È UN
PROCESSO CHE RICHIEDE
MOLTO TEMPO. CON LE GIUSTE
STRATEGIE **PUOI CONDURRE
PIÙ CLIENTI VERSO UNA
RELAZIONE DURATURA** CON
LA TUA ATTIVITÀ.
ECCO 3 STRATEGIE CHE PUOI
INIZIARE A UTILIZZARE.

1. FOCUS SUL CLIENTE:

È UN METODO PER RISOLVERE I **PROBLEMI**
DI UN CLIENTE E SODDISFARNE LE
ESIGENZE. PIUTTOSTO CHE UTILIZZARE UN
APPROCCIO DI VENDITA, PUOI
CONCENTRARTI SULLA FORNITURA DI UN
SERVIZIO UTILE, UMANO E CUCITO SU
MISURA DEI TUOI POTENZIALI CLIENTI.

OFFRI LORO UN PROCESSO GUIDATO CHE
DELINEI LE LORO REALI PROBLEMATICHE
E DI CONSEGUENZA IL **TIPO DI SERVIZIO**
PIÙ FUNZIONALE.

2. EMAIL MARKETING:

L'EMAIL MARKETING RIMANE UN CANALE EFFICACE PER
GENERARE LEAD E VENDITE.

CONCENTRARSI SULLE ESIGENZE DI UN CLIENTE
ATTRAVERSO LA SEGMENTAZIONE E LA
PERSONALIZZAZIONE PUÒ CONSOLIDARE LA FIDUCIA E
MANTENERE LE RELAZIONI NEL FUTURO.

- IL **77%** DELLE PERSONE UTILIZZA LA POSTA ELETTRONICA COME SCELTA DI COMUNICAZIONE PREFERITA
- L'**80%** DEI PROFESSIONISTI AZIENDALI RITIENE CHE L'EMAIL MARKETING AUMENTI LA FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI
- IL **59%** DEGLI INTERVISTATI AFFERMA CHE LE E-MAIL MARKETING INFLUENZANO LE LORO DECISIONI DI ACQUISTO

3.SOCIAL SELLING

SI SVILUPPA ATTRAVERSO I SOCIAL NETWORK, SI BASA SUL COINVOLGIMENTO DEL CLIENTE E SULL'ISTRUZIONE DEL CLIENTE.

QUESTA STRATEGIA A LUNGO TERMINE MIRA AD AUMENTARE LA CONSAPEVOLEZZA DEL MARCHIO, FORNIRE RISPOSTE RAPIDE E FORNIRE VALORE DURANTE L'INTERO FUNNEL DELLA RELAZIONE.

**POSSIAMO TROVARE LA SOLUZIONE PIÙ ADATTA
ALLE TUE ESIGENZE.**

NON ESITARE A CONTATTARCI

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

hello@dscom.it