

**CONOSCI IL TUO
PRODOTTO, IL
TUO MERCATO
E I TUOI
CONCORRENTI?**

**L' UNICO OBBIETTIVO È
QUELLO DI FAR
ARRIVARE IL TUO
PRODOTTO NELLE
MANI DEL CLIENTE.
PER FARE QUESTO,
DEVI CONOSCERE COSA
VENDI**

**E DEVI CAPIRE IN CHE
MODO AVVANTAGGIA
LA TUA
AZIENDA. QUESTO
PASSAGGIO È
FONDAMENTALE PER
RIUSCIRE A CREARE
UNA STRATEGIA
COINVOLGENTE.**

**QUANDO CREI UNA
STRATEGIA DI
VENDITA BASATA SU
CIÒ CHE IL CLIENTE
DESIDERA, MIGLIORI
IL VALORE DI OGNI
CLIENTE,
QUESTO È
IMPORTANTE PERCHÉ'
LE VENDITE E IL
MARKETING DEVONO
ESSERE IN SIMBIOSI
A VANTAGGIO DI
TUTTA L'AZIENDA.**

LA STRATEGIA MIGLIORE È SICURAMENTE QUESTA:

**1. CONOSCI I PUNTI DI
FORZA;**

**2. CONOSCI I PUNTI
DEBOLI;**

**3. SFRUTTA LE
OPPORTUNITÀ;**

4. EVITA LE MINACCE.

CONOSCI I PUNTI DI FORZA

I PUNTI DI FORZA SONO L'INSIEME DELLE PRINCIPALI QUALITÀ CONTRADDISTINGUONO IL TUO PRODOTTO. TI AIUTANO A RAGGIUNGERE I TUOI OBIETTIVI E A FARTI SENTIRE PIÙ SICURO QUAND ANDRAI A PROPORRE LE TUE SOLUZIONI AI CLIENTI. PER USARLI E COMUNICARLI AL MEGLIO È NECESSARIO CONOSCERLI BENE.

CONOSCI I PUNTI DEBOLI

**ANCHE I PUNTI DI
DEBOLEZZA ANDREBBERO
ANALIZZATI PER
COMPRENDERE QUALI
SONO I CAMPI IN CUI IL
NOSTRO PRODOTTO PUÒ
AVERE DELLE EFFETTIVE
CARENZE. UNA VOLTA
IDENTIFICATE, QUESTE AREE
DI FRAGILITÀ, OCCORRE
CHIEDERSI SE, E FINO A CHE
PUNTO, SIAMO
INTERESSATI A COLMARE
QUESTE LACUNE, E IN CHE
MODO.**

SFRUTTA LE OPPORTUNITÀ

**SONO LE CONDIZIONI
ESTERNE, OFFERTE DAL
MERCATO, CHE POSSONO
AGEVOLARE LO SVILUPPO
DEL TUO PROGETTO.**

**USA I PUNTI DI FORZA DEL
TUO PRODOTTO PER
MASSIMIZZARE LE
OPPORTUNITÀ.**

**IDENTIFICA I BISOGNI DEL
MERCATO ANCORA
INSODDISFATTI E ANALIZZA
LE RICHIESTE DEI
CONSUMATORI CHE
POTRESTI SODDISFARE
PIENAMENTE.**

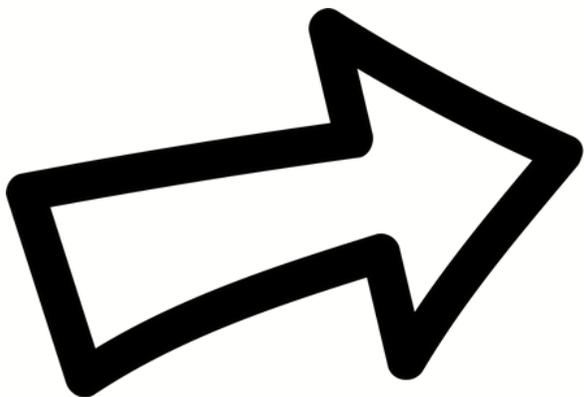
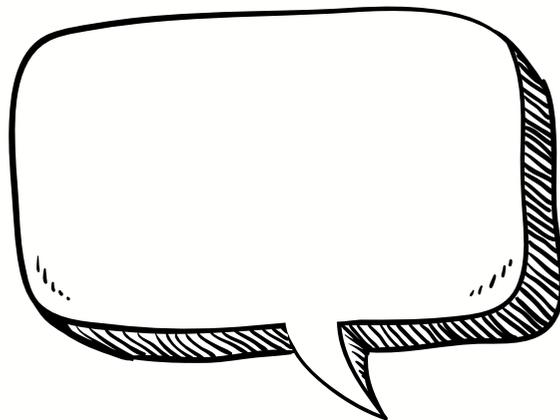
EVITA LE MINACCE

**SONO CONDIZIONI
ESTERNE CHE
POTREBBERO IMPEDIRE
LA REALIZZAZIONE DEI
TUOI OBIETTIVI. OLTRE,
ALLA CONCORRENZA GIÀ
PRESENTE SUL MERCATO,
POSSONO ESSERE
IDENTIFICATE COME
MINACCE ANCHE I
FATTORI NON
CONTROLLABILI CHE
POTREBBERO NUOCERE
AL RAGGIUNGIMENTO
DEL NOSTRO OBIETTIVO.**

RICORDA!!!

**QUESTE STRATEGIE DI
VENDITA SARETE IN
GRADO DI SVILUPPARE
TATTICHE E OBIETTIVI
CHE SONO DIRETTI E
PROBABILMENTE PIU
EFFICACI NEL LUNGO
PERIODO RISPETTO AD
UNA SEMPLICE
RICHIESTA DI VENDITE.**

**QUANTO CONOSCI
IL TUO
PRODOTTO?**



HELLO@DSCOM.IT