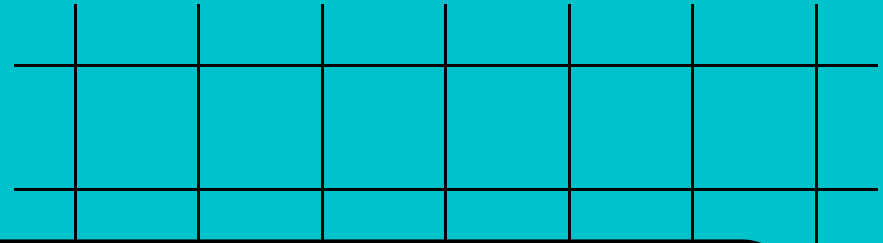
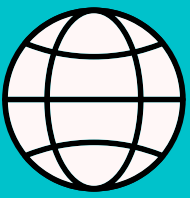


Browser





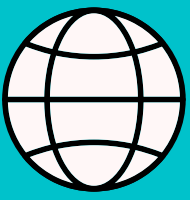
Browser



UN FUNNEL DI VENDITA È FOCALIZZATO SUL PROCESSO DI ACQUISTO CHE SI TRADUCE NELL'ACQUISIZIONE DI NUOVI CLIENTI E IL MANTENIMENTO DI QUELLI "STORICI". IL FUNNEL DI RELAZIONE INVECE, SI CONCENTRA SULLA CREAZIONE DI FIDUCIA E SUL VALORE CHE SI TRASMETTE AI CLIENTI CON L'OBIETTIVO DI STABILIRE CON LORO RELAZIONI DURATURE.



12:02 PM



Browser



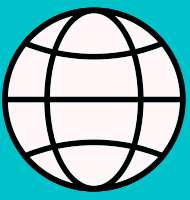
I FUNNEL DI RELAZIONI, SI  
CONCENTRANO PRIMA SULLE  
RELAZIONI E POI SULLA VENDITA.

1. COSTRUISCI UNA RELAZIONE PRIMA  
DI VENDERE UNA SOLUZIONE

2. VENDI UNA SOLUZIONE DOPO AVER  
STABILITO LA FIDUCIA



12:03 PM



Browser



IL PRIMO PASSO PER COSTRUIRE  
RELAZIONI È CREARE DEI PROFILI  
CLIENTE, CHE DESCRIVONO I  
TRATTI UNICI E LE ESIGENZE DEI  
POTENZIALI CLIENTI. I PROFILI,  
SONO UNO STRUMENTO POTENTE  
CHE TI OFFRE UNA LORO  
PANORAMICA A 360 GRADI.



12:04 PM



Browser

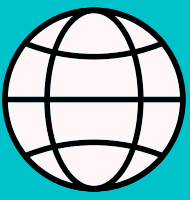


IL SECONDO PASSO È SCOPRIRE COSA  
DICONO LE PERSONE SULLA TUA  
ATTIVITÀ E COME INTERAGISCONO  
CON ESSA. PUOI CREARE STRATEGIE  
PER CONNETTERTI E COINVOLGERE I  
CLIENTI IN OGNI PUNTO DI  
CONTATTO NEL LORO PERCORSO  
CON LA TUA ATTIVITÀ.



12:05 PM





Browser



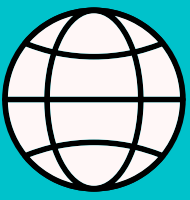
I CLIENTI ARRIVANO E I CLIENTI SE NE VANNO: QUESTO È IL CICLO NATURALE DELLA VITA IN QUALSIASI ATTIVITÀ COMMERCIALE.

TUTTAVIA, I CLIENTI CHE RIMANGONO SONO MOLTO PIÙ REDDITIZI.

POSSIBILITA' DI VENDITA  
CLIENTE ESISTENTE: 60-70%,  
NUOVO CLIENTE: 5-20%



12:06 PM



Browser



CON LE GIUSTE STRATEGIE PUOI INCANALARE  
PIÙ CLIENTI VERSO UNA RELAZIONE DURATURA  
CON LA TUA ATTIVITÀ.

ECCO 3 STRATEGIE CHE PUOI INIZIARE A  
UTILIZZARE SUBITO:

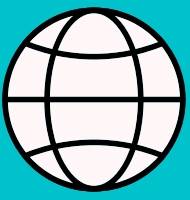
1. ORIENTATI VERSO CLIENTE;

2. FAI MARKETING CON LA POSTA ELETTRONICA;

3. FAI SOCIAL SELLING.



12:07 PM



Browser



RICORDA!!!

I CLIENTI VOGLIONO RIMANERE FEDELI ALLE  
AZIENDE CHE CONQUISTANO LA LORO  
FIDUCIA, MA QUESTO RICHIEDE UNA  
PROFONDA COMPRENSIONE DELLE LORO  
ESIGENZE. **CON UNA STRATEGIA CORRETTA**  
**RIUSCIRAI A MANTENERE IL CONTROLLO SU**  
**TUTTE LE INTERAZIONI**, E TROVARE  
OPPORTUNITÀ PER SUPERARE LE  
ASPETTATIVE INSTAURANDO RELAZIONI A  
LUNGO TERMINE.



12:08 PM

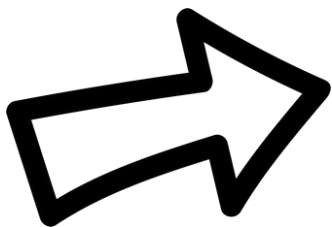
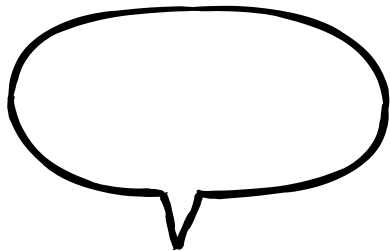




Browser



CHE RAPPORTO HAI CON I TUOI CLIENTI?



HELLO@DSCOM.IT



12:09 PM