

**LE 4 REGOLE
PER
UTILIZZARE IL
CROSS
SELLING IN
MANIERA
EFFICACE**

**SE RISPETTERAI
QUESTE
FONDAMENTALI
REGOLE,
RIUSCIRAI AD
INCREMENTARE
I TUOI PROFITTI
SIA ON LINE CHE
OFF LINE.**

1) RISPETTA LA NICCHIA

**RISPETTA I GUSTI, LE
IDEE E LE SCELTE DEL
CLIENTE, SARÀ MOLTO
PIÙ FACILE
INDIRIZZARLO VERSO IL
CROSS SELLING.**

**PER ESEMPIO:
SE STA ACQUISTANDO
UN CELLULARE, PUOI
PROPORGHI UNA COVER,
MA DI SICURO NON UN
TOSTAPANE.**

2) RISPETTA IL NATURALE PERCORSO DEL PROCESSO DI VENDITA

**SE PER ESEMPIO STAI
VENDENDO UN SERVIZIO DI
ACQUISIZIONE CLIENTI,
POTRESTI PROPORRE UN
FRAMEWORK FATTO SU
MISURA PER LE SUE
ESIGENZE, OPPURE DIRE
CHE HAI ALTRI SERVIZI
SUPPLEMENTARI CHE
POSSONO AUMENTARE LE
PROBABILITÀ DI CREARE
LEAD ALTAMENTE
QUALIFICATI.**

3) LA TEMPISTICA È FONDAMENTALE

**SE PROPONI DI
AGGIUNGERE UN
PRODOTTO A QUELLO GIÀ
ACQUISTATO, LO DOVRAI
FARE SUBITO DOPO CHE IL
CLIENTE HA DECISO PER IL
SÌ, NON PRIMA E NEANCHE
DOPO.**

**DOVRAI ESSERE ACUTO E
TEMPESTIVO,
PER SFURTTARE AL MEGLIO
L'ECCITAZIONE CHE SI
RICEVE NON APPENA SI
EFFETTUA UN ACQUISTO.**

4)NON SCORDARTI IL MARKETING

**DURANTE IL CROSS
SELLING, NON
DIMENTICARE MAI
CHE STAI VENDENDO
UNA SOLUZIONE O UN
BENEFICIO, E NON UN
PRODOTTO.
E' IMPORTANTE
VALORIZZARE I
BENEFICI CHE IL
CLIENTE AVRÀ, E NON
UNICAMENTE SUL
PRODOTTO STESSO.**

RICORDA!!!

**L'OBIETTIVO È
QUELLO DI
AUMENTARE IL
FATTURATO CON
INTELLIGENZA,
PROPONENDO NEL
MOMENTO GIUSTO
UN SERVIZIO
AGGIUNTIVO.**

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



HELLO@DSCOM.IT