

DIVERSO  
È  
MEGLIO



[HELLO@DSCOM.IT](mailto:HELLO@DSCOM.IT)

**dsc**com  
Specialisti in comunicazione digitale

**DIFFERENZIARSI  
È IL PRIMO  
PASSO DA FARE  
PER AVERE  
UN'ATTIVITÀ A  
CUI LE  
PERSONE SI  
POSSANO  
INTERESSARE.  
PUÒ  
CONSENTIRTI DI  
CREARTI UN  
OTTIMO  
VANTAGGIO  
COMPETITIVO  
RISPETTO AI  
TUOI  
CONCORRENTI.**



**PER RIUSCIRCI,  
DEVI ESSERE IN  
GRADO DI  
RISOLVERE  
PROBLEMI E  
NECESSITÀ. PUÒ  
ESSERE CHE TU  
STIA FACENDO  
DEL TUO MEGLIO  
PER AIUTARE I  
TUOI POTENZIALI  
CLIENTI, MA  
SE STAI, USANDO  
LO STESSO  
APPROCCIO AL  
MERCATO DEI  
TUOI  
CONCORRENTI,  
NON OTTERRAI  
NESSUN  
BENEFICIO.**



**DEVI AVER  
CHIARO CHE  
NON BASTA  
PENSARE A  
QUALCOSA DI  
DIVERSO, DEVI  
DIFFERENZIATI  
IN MODO TALE  
DA OFFRIRE UN  
VALORE  
PERCEPITO COSÌ  
ELEVATO DA  
CONVINCERE I  
TUOI  
POTENZIALI  
CLIENTI CHE TU  
SEI LA  
SOLUZIONE AI  
LORO  
PROBLEMI.**



# COME ESSERE DIVERSO DALLA CONCORRENZA?

1. **TROVA QUALCOSA IN CUI SEI VERAMENTE BRAVO E DISTINGUITI PER QUESTO ASPETTO. SE RISPETTO ALLA CONCORRENZA SIETE I MIGLIORI NELLA GESTIONE DEL SERVIZIO AL CLIENTE , ALLORA BATTETEVI PERCHÉ VENGA RICONOSCIUTO ED APPREZZATO CHE LE VOSTRE POLITICHE DI GESTIONE DEL CLIENTE SONO LE MIGLIORI.**



# COME ESSERE DIVERSO DALLA CONCORRENZA?

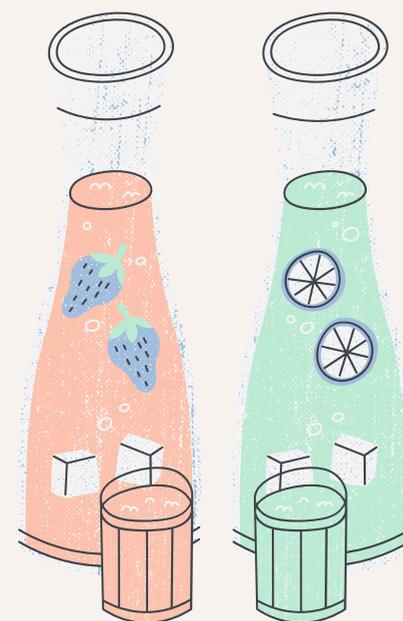
**2. SE HAI UN  
NEGOZIO CURA BENE  
LE CONFEZIONI, NON  
TRASCURARE DI  
CURARE CON  
MASSIMA  
ATTENZIONE TUTTI I  
TUOI PRODOTTI.**

**CREA UN  
PACKAGING CHE  
RIFLETTA DAVVERO  
AL 100% LA TUA  
AZIENDA E IL TUO  
MARCHIO. QUALCHE  
COSA CHE TI  
DISTINGUA DAVVERO  
E CHE TI RENDA  
UNICO E SPECIALE  
RISPETTO AI  
COMPETITORS.**



# COME ESSERE DIVERSO DALLA CONCORRENZA?

**3. CERCA DI VARIARE I PRODOTTI, AD ESEMPIO I LORO COLORI. OFFRI I PRODOTTI IN COLORI DIVERSI E MOSTRA AI CLIENTI UNA VARIETÀ DI SCELTA PIÙ AMPIA DI QUELLA DELLA CONCORRENZA. SI TRATTA DEL PRIMO PASSO DA FARE PER POTER CONCRETAMENTE DIFFERENZIARSI DALLA CONCORRENZA.**



# RICORDA!!!!

**DIFFERENZIARSI È UNA DELLE VIE CHE DEVI PERCORRERE PER FAR AUMENTARE I TUOI RISULTATI MA NON È FACILE. NON È SEMPLICE PERCHÉ A VOLTE PER DIFFERENZIARSI BISOGNA CAMBIARE APPROCCIO E MENTALITÀ, VARIARE IL MODELLO DI BUSINESS, I PRODOTTI, I SERVIZI, LE SOLUZIONI O LE REALIZZAZIONI O, ANCORA, IL PROPRIO POSIZIONAMENTO SUL MERCATO.**



**POSSIAMO  
TROVARE LA  
GIUSTA  
SOLUZIONE ALLE  
TUE ESIGENZE.**

**CONTATTACI**

**GO.DSCOM.IT/AP  
PUNTAMENTO**

**dscocom**

Specialisti in comunicazione digitale

