

SOCIAL SELLING: INIZIA SUBITO.

Perché è importante?

HELLO@DSCOM.IT

dscom
Specialisti in comunicazione digitale

Il Social Selling accompagna i clienti nel corso del processo d'acquisto.

Condividendo contenuti interessanti con i prospect per avvicinarli all'acquisto. Le relazioni che si generano sui social media possono trasformarsi in appuntamenti commerciali, opportunità e clienti.



Che vantaggi porta?

1-CREA VALORE;

2-MIGLIORA LA PERCEZIONE DELLA
TUA AZIENDA:

3-INSTAURA RELAZIONI.





Quali piattaforme puoi utilizzare?



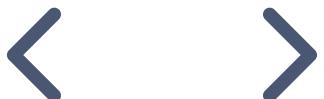
Facebook

sicuramente funziona bene in ambito B2C/B2B è possibile condividere informazioni professionali, costruire relazioni con contatti o clienti per migliorare il tuo personal branding.



Instagram

La chiave per il successo è la costruzione di relazioni attraverso gli strumenti messi a disposizione dal canale: like, commenti, direct messages, post, stories, video su IGTV.



Youtube

Il video è un canale diretto e molto diffuso per arrivare immediatamente ai clienti, ma è utile anche per creare relazioni e fornire consigli e supporto tramite la sezione dei commenti.



Linkedin

Se lavori nel B2B, Linkedin è il canale da cui partire con la tua strategia di Social Selling.

Grazie a Linkedin puoi esplorare il tuo mercato, identificare le conversazioni interessanti (e le opportunità di business!), espandere la tua rete di contatti e generare lead altamente interessati.

Puoi gestire quasi completamente il processo di vendita, dalla ricerca di lead qualificati alla generazione di appuntamenti commerciali.





RICORDA!!!

Impostare un flusso di lavoro preciso in linea con i tuoi obbiettivi ti permetterà di gestire e misurare le attività di Social Selling, soprattutto se sono coinvolte diverse figure.



**Possiamo trovare la
strategia più adatta
alle tue esigenze,
non esitare a
contattarci.**



dscom

Specialisti in comunicazione digitale