

**LA
SOLUZIONE
GIUSTA
SIAMO NOI!!!**

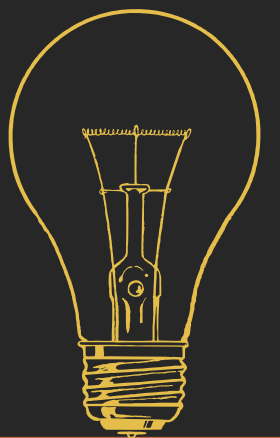
HELLO@DSCOM.IT

dscom

Specialisti in comunicazione digitale

**I CLIENTI NON SANNO SCEGLIERE E
PER QUESTO MOTIVO VANNO
GUIDATI.**

**NEL B2B QUESTA REGOLA E'
FONDAMENTALE, MA, MOLTISSIME
VOLTE NON VIENE RISPETTATA
DALLE AZIENDE CHE VENDONO.
CIÒ CHE INFATTI SEMBRA ESSERE
PIÙ OPPORTUNO, AGLI OCCHI DI UN
AZIENDA O DI UN ATTIVITÀ È IL
FATTO DI SOTTOPORRE AL
CLIENTE UNA GAMMA DI SCELTA
VOLUTAMENTE AMPIA AFFINCHÉ
EGLI POSSA TROVARE UNA
SOLUZIONE QUELLA PIÙ GIUSTA
PER LUI.**



HELLO@DSCOM.IT



**QUESTO E' QUELLO CHE FANNO
TUTTI, MA NON E' LA STRADA
GIUSTA.**

**LASCIARE CHE SIA IL CLIENTE A
SCEGLIERE LA STRATEGIA O LA
SOLUZIONE ALL'INTERNO DI PIÙ
OPPORTUNITÀ È UN ERRORE
STRATEGICO CHE PUÒ ESSERE
PAGATO CARO.**

**TROPPIA SCELTA SIGNIFICA
MAGGIORE OPPORTUNITÀ DI
PERDERE LA CONCENTRAZIONE E
CONSEGUENTEMENTE
DISTOGLIERLO DALL'OBIETTIVO
FINALE CHE È LA VENDITA.**

**IN CONTESTI B2B, A PRESCINDERE
DAI SETTORI DI ATTIVITÀ, E'
OPPORTUNO PARTIRE DA UNA
FASE INIZIALE DI CHECK UP E DI
VERIFICA DEI BISOGNI DEL
CLIENTE CHE RAPPRESENTA UNA
VERA E PROPRIA FUNZIONE DI
CONSULENZA , QUESTO AIUTA AD
ALZARE IL VALORE PERCEPITO.
LA VENDITA IDEALE DEVE ESSERE
IMPOSTATA CON IL FINE DI
INDIVIDUARE UN UNICA E SOLA
SOLUZIONE DA SOTTOPORRE AL
CLIENTE.**

**IL CLIENTE VUOLE SENTIRSI DIRE:
“QUESTA È LA SOLUZIONE CHE FA
PER TE”**



**UN OSSERVAZIONE SULLA QUALE
VOGLIO RIFLETTERE È QUELLA PER
LA QUALE, CHI VENDE DEVE
ASSOLUTAMENTE CONOSCERE I
PRODOTTI/SERVIZI CHE OFFRE.
COME ESPRESSO SOPRA, IL
CONCETTO NON CAMBIA CHE SI
PARLI DI UNA VENDITA DI PRODOTTI
O SERVIZI A CATALOGO OPPURE DI
UNA VENDITA A PROGETTO, IN
ENTRAMBI I CASI RISULTA
ESTREMAMENTE PIÙ EFFICACE
L'AZIONE COMMERCIALE CHE SI
FONDA STRATEGICAMENTE
SULL'INDIVIDUAZIONE, DA PARTE DI
CHI VENDE, DELLA SOLUZIONE DA
OFFRIRE AL CLIENTE.**



LA SOLUZIONE QUINDI È UNA E UNA SOLA

**A PRESCINDERE DA CIÒ CHE
PROPONI O VENDI, AFFRONTA I
CLIENTI CON UN APPROCCIO
CONSULENZIALE ORIENTATO
ALLO STUDIO E ALL'ANALISI
INIZIALE FINO AD ARRIVARE
ALL'IDENTIFICAZIONE
DELL'UNICA SOLUZIONE DA
SOTTOPORGLI.**

!!!RICORDA!!!

**SE RIUSCIRAI AD
INTERIORIZZARE QUESTO
CONCETTO OTTERRAI RISULTATI
MIGLIORI RIUSCENDO A
CHIUDERE UN MAGGIOR NUMERO
DI VENDITE E AVRAI UN'AZIENDA
CARATTERIZZATA DA UN
COMPORAMENTO GENERALE
CONFORME A DELLE LINEE GUIDA
CHE PUNTANO ALLA
VALORIZZAZIONE DELLA
SOLUZIONE MIGLIORE....**

TU!

HELLO@dSCOM.IT

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

CONTATTACI

GO.DSCOM.IT/APPUNTAMENTO

HELLO@DSCOM.IT

