

NON  
SERVE  
ESTRARRE  
IL  
CONIGLIO  
DAL  
CILINDRO

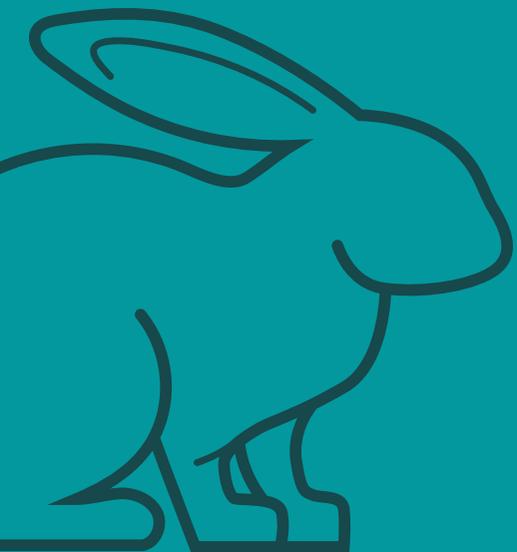


HELLO@DSCOM.IT

**dsc**com

Specialisti in comunicazione digitale

SPESSO SI PENSA  
CHE PER OTTENERE  
RISULTATI  
ATTRAVERSO LA  
COMUNICAZIONE  
DIGITALE, **SI DEBBA  
STUPIRE CON  
EFFETTI SPECIALI,**  
MENTRE INVECE  
LA SOLUZIONE È PIÙ  
SEMPLICE DI  
QUELLO CHE PENSI.

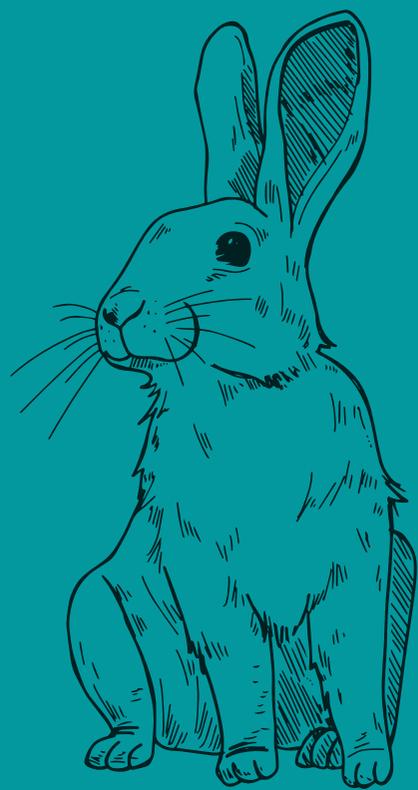


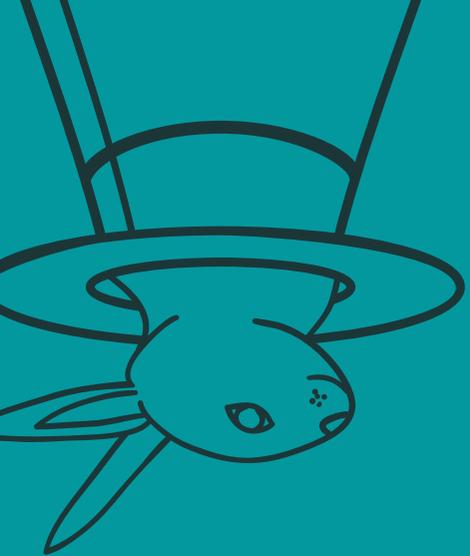
MOLTE VOLTE NON SI  
SEGUE UN PIANO  
SPECIFICO PERCHÉ LA  
DOMANDA DEI SERVIZI E  
DEI PRODOTTI È  
PIUTTOSTO AMPIA.  
OFFRIRE UN SERVIZIO E  
UN PRODOTTO CHE AIUTI  
GLI UTENTI A  
SODDISFARE LE LORO  
ESIGENZE SI CREDE  
POSSA ESSERE  
SUFFICIENTE .

**MA SE NON HAI UNA  
BUONA PIANIFICAZIONE**  
DI CIÒ CHE STAI  
FACENDO, POTRESTI  
INCORRERE IN PROBLEMI  
IMPREVISTI.



QUANDO SI CREA UN  
PIANO DI  
COMUNICAZIONE  
**POSSONO SORGERE  
PROBLEMI CON IL  
FUTURO DELLA  
PROPRIA ATTIVITÀ.**  
ECCO PERCHÉ DEVI  
SEMPRE ESSERE  
ATTENTO AI PROBLEMI  
CHE POSSONO  
SORGERE NELLA TUA  
COMUNICAZIONE  
DIGITALE.  
ECCO I PIÙ COMUNI:





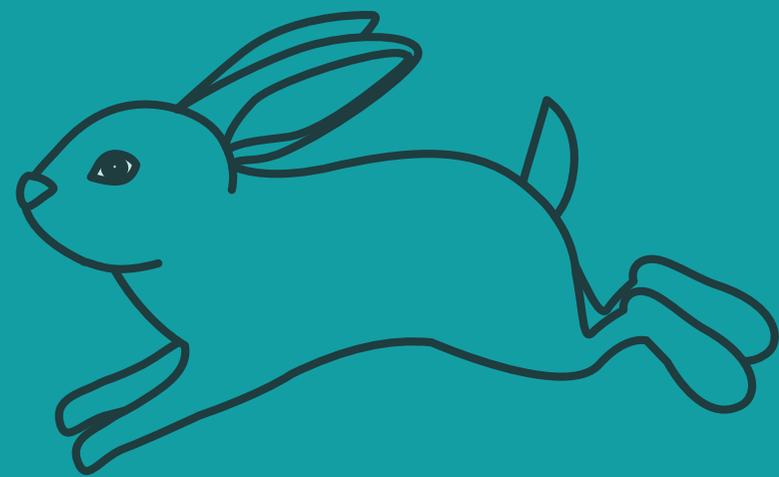
## 1.- NON STAI CERCANDO UN MODO PER DIFFERENZIARTI

IN UN MERCATO ORMAI SATURO, DEVI TROVARE UN MODO PER **DIFFERENZIARTI DAGLI ALTRI E OFFRIRE UN SERVIZIO DI QUALITÀ.**

QUANDO ENTRI IN UN NUOVO MERCATO E DIVENTI UNA FIGURA DA CONSIDERARE, HAI UN GRANDE VANTAGGIO RISPETTO AD ALTRE AZIENDE. MA DOVRESTI SAPERE CHE È QUALCOSA CHE NON DURERÀ PER SEMPRE. DEVI TROVARE IL MODO PER CONTINUARE A ESSERE IL N° 1.

## 2.- NON HAI UNA STRATEGIA BEN DEFINITA O È INCOMPLETA

AVERE UNA STRATEGIA È IMPORTANTE PER AVERE SUCCESSO. **DEVI DEDICARE TEMPO ALLA DEFINIZIONE DEI TUOI OBIETTIVI E PROGETTARE TUTTE LE AZIONI DA SVOLGERE.** IN QUESTO MODO RISPARMIERAI MOLTO TEMPO NELLA FASE DI SVILUPPO E ANALISI.



### 3.- NON CONOSCI I TUOI COMPETITORS

I TUOI COMPETITORS DEVONO  
SAPERE PERCHÉ I CLIENTI  
ACQUISTANO DA TE.  
QUINDI È NECESSARIO CHE TU  
SAPPIA COME COORDINARE  
QUESTE COMPETENZE, IN  
MODO DA EVITARE PROBLEMI  
NELLA TUA COMUNICAZIONE  
DIGITALE.

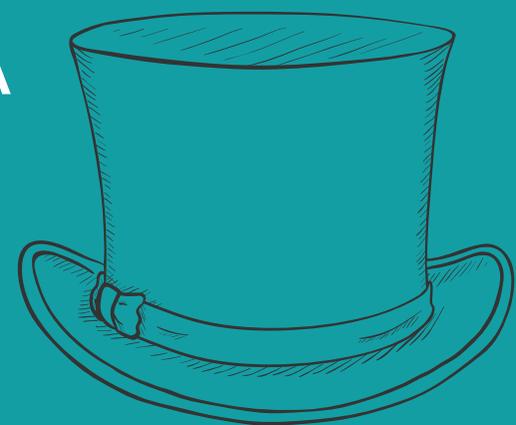
SARAI IN GRADO DI  
RAGGIUNGERE **IL SUCCESSO E  
CAPIRE LA TUA CONCORRENZA.**  
UNO DEI MODI PER ALLINEARE  
LE ATTIVITÀ DELLA TUA  
AZIENDA E OTTENERE  
SUCCESSO È SAPERE QUALI  
SONO GLI ELEMENTI CHE  
DEFINIRANNO IL VALORE DELLA  
TUA ATTIVITÀ.

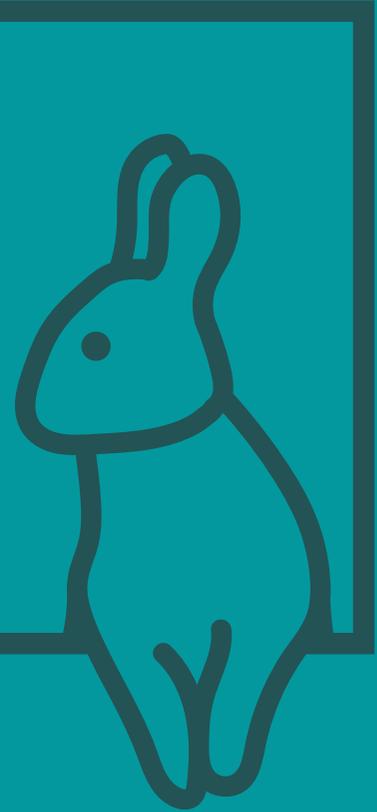


## 4.- NON HAI UNA PIANIFICAZIONE CORRETTA PER QUANTO RIGUADA IL TUO BUDGET

LA DIFFERENZA TRA RISULTATI  
BUONI O MEDIOCRI,  
SICURAMENTE È DA  
ATTRIBUIRE ALLA GIUSTA  
QUANTITÀ DI DENARO CHE  
INVESTI.

SE VUOI PROMUOVERE I TUOI  
SERVIZI O PRODOTTI È  
IMPORTANTE CHE TU SCELGA I  
CANALI DI COMUNICAZIONE  
PIÙ APPROPRIATI AFFINCHÉ LA  
TUA CAMPAGNA ABBIA  
SUCCESSO. ECCO PERCHÉ DEVI  
AVERE UN BUDGET PER OGNI  
CANALE DA USARE PER LA TUA  
CAMPAGNA.





## 5.- LA TUA COMUNICAZIONE NON È RIVOLTA AL TUO PUBBLICO

DEVI CONOSCERE IL TUO PUBBLICO E IL TUO TARGET TROVANDO UN MODO PER ATTIRARE LA SUA ATTENZIONE, SEDURLO E MANTENERLO.

LA COMUNICAZIONE DEVE ESSERE LA TUA MIGLIORE AMICA E UTILIZZARLA CORRETTAMENTE CON I TUOI UTENTI.

NON IMPORTA SE SEI UNA MULTINAZIONALE CON UN GRANDE NOME, UNA STARTUP APPENA NATA O UNA PMI. LA COSA FONDAMENTALE È CHE TU SAPPIA DI COSA HANNO BISOGNO I TUOI CLIENTI E COSA PUOI FARE PER SODDISFARLI.

# RICORDA!!!!

LA COMUNICAZIONE DIGITALE  
HA UN RUOLO ATTIVO NELLA  
COSTRUZIONE E NELLO  
SVILUPPO DELLA  
REPUTAZIONE AZIENDALE,  
CHE PUÒ ESSERE DEFINITA  
COME “LA PERCEZIONE DELLE  
AZIONI PASSATE E FUTURE DI  
UN’AZIENDA CHE NE  
DETERMINANO  
L’ATTRATTIVITÀ GENERALE  
AGLI OCCHI DEI SUOI  
INTERLOCUTORI, A  
CONFRONTO CON I  
PRINCIPALI CONCORRENTI”.

POSSIAMO  
TROVARE  
LA  
SOLUZIONE  
PIÙ ADATTA  
ALLE TUE  
ESIGENZE

[GO.DSCOM.IT/APPUNTAMENTO](https://go.dsc.com.it/appuntamento)

