

NON
SERVE
ESTRARRE
IL
CONIGLIO
DAL
CILINDRO



HELLO@DSCOM.IT

dsccom

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.

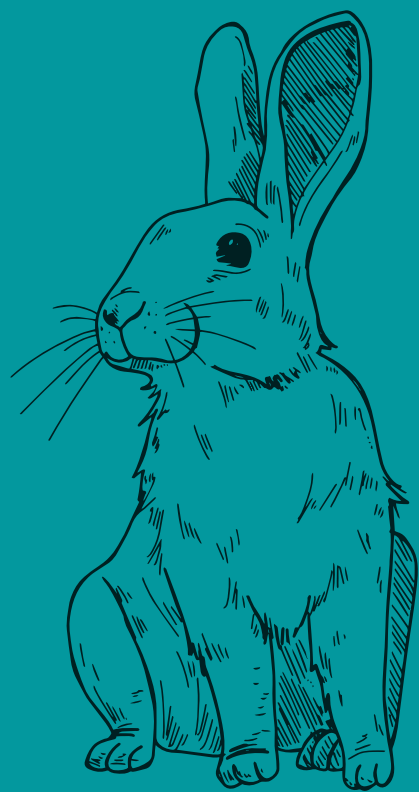


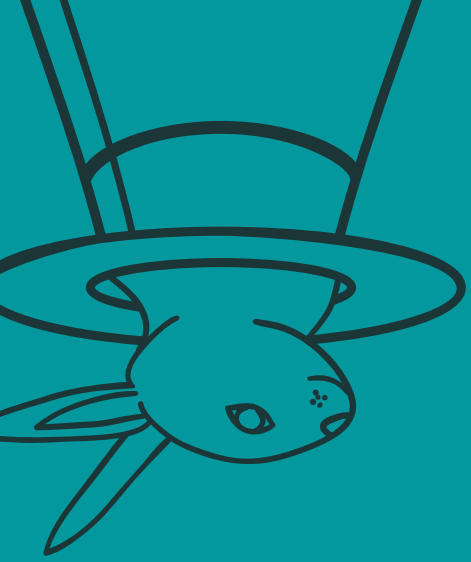
MOLTE VOLTE NON SI
SEGUE UN PIANO
SPECIFICO PERCHÉ LA
DOMANDA DEI SERVIZI E
DEI PRODOTTI È
PIUTTOSTO AMPIA.
OFFRIRE UN SERVIZIO E
UN PRODOTTO CHE AIUTI
GLI UTENTI A
SODDISFARE LE LORO
ESIGENZE SI CREDE
POSSA ESSERE
SUFFICIENTE .

**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:





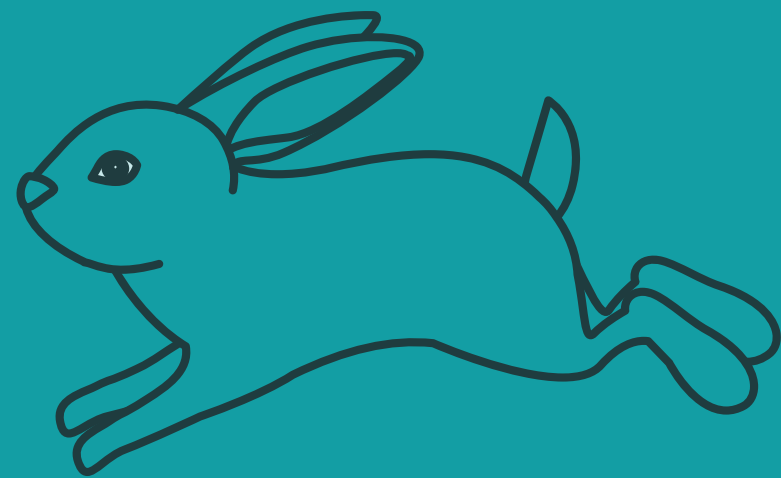
1.- NON STAI CERCANDO UN MODO PER DIFFERENZIARTI

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.

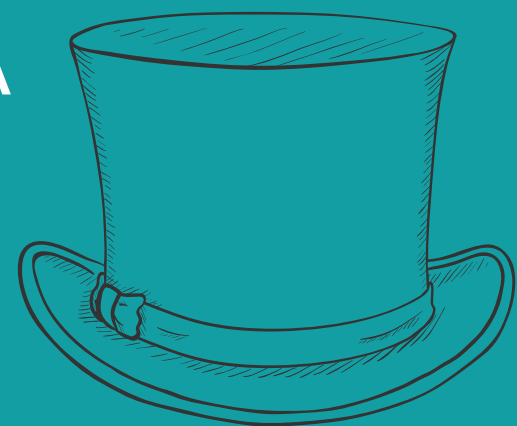
SARAI IN GRADO DI
RAGGIUNGERE **IL SUCCESSO E
CAPIRE LA TUA CONCORRENZA.**
UNO DEI MODI PER ALLINEARE
LE ATTIVITÀ DELLA TUA
AZIENDA E OTTENERE
SUCCESSO È SAPERE QUALI
SONO GLI ELEMENTI CHE
DEFINIRANNO IL VALORE DELLA
TUA ATTIVITÀ.



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)

