



GUIDA PRATICA

per generare appuntamenti: Il segreto del
B2B



HELLO@DSCOM.IT

dsccom
Specialisti in comunicazione digitale

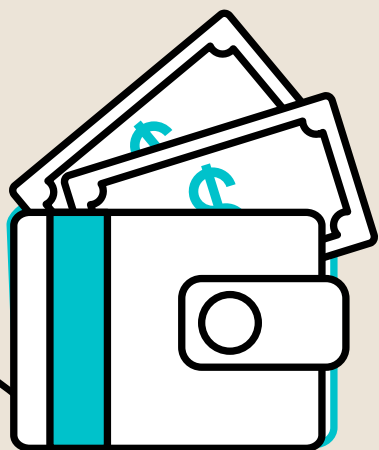
**Operando nel B2B,
difficilmente ti
capiterà che
un'azienda diventi tua
cliente senza
nemmeno averti
conosciuto. Il
processo richiede un
approccio più diretto
e ravvicinato con i
soggetti interessati.**





**Dovrai avvicinarti al
potenziale cliente,
proporgli la tua
offerta, fargli
comprendere che è
migliore di quella dei
competitor e
rassicurarlo sulla
sicurezza
dell'acquisto che sta
per compiere.**

L'obiettivo cruciale di questo percorso è sicuramente il **meeting** che avrai con il titolare di questa attività. Sarà la tua occasione per chiarire i suoi dubbi, conoscerlo meglio e questo ti permetterà di **aumentare le possibilità** di chiudere la faticosa vendita.



PRIMO PASSO: DEFINISCI IL TUO OBIETTIVO!

Quale potrebbe essere?

- **La vendita;**
- **La richiesta di un preventivo;**
- **L'aumento della notorietà;**
- **L'incremento del fatturato**

Il tuo obiettivo **NON deve essere nessuno di questi!**

Il tuo **goal deve essere solo uno, ovvero generare appuntamenti.**

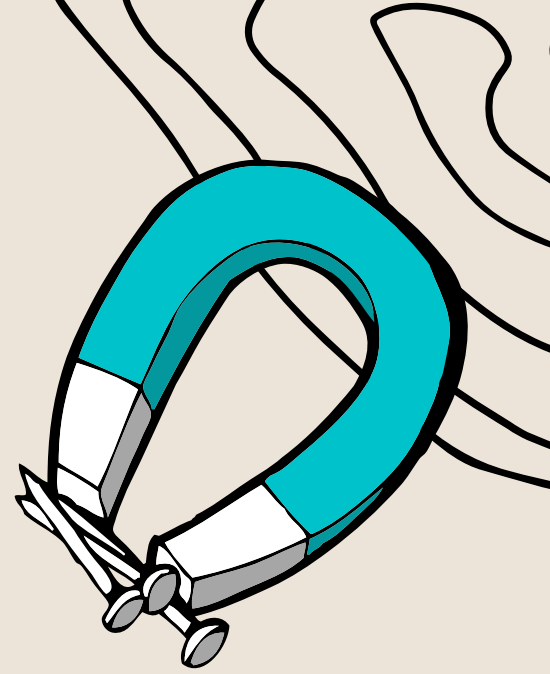
Ogni tua azione dovrà essere svolta in funzione di questo risultato.

Quindi:

**GENERARE
APPUNTAMENTI!**



SECONDO PASSO: SFRUTTA L'INBOUND MARKETING



l'Inbound è una strategia di marketing basata sui contenuti, che ha l'obiettivo di spingerti a volere un determinato prodotto o servizio.

Sei tu voler trovare ciò che ti serve, non sono le pubblicità ad intercettarti.

TERZO PASSO: IL SOCIAL SELLING

Il Social Selling è una pratica di utilizzo dei social network si occupa di:

- **Avvicinare i potenziali clienti:**

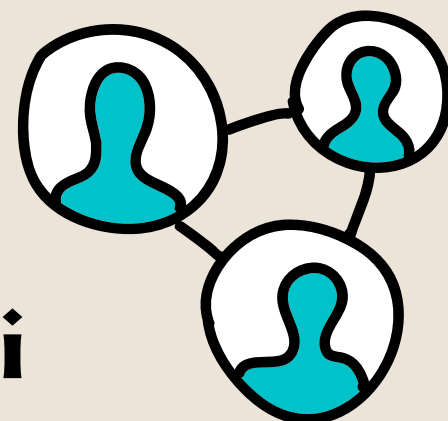
significa sfruttare l'Inbound Marketing per attirare la loro attenzione senza essere invasivi



- **Interagire con loro:**
questo permette di comprendere gli interessi, i dubbi e le caratteristiche degli utilizzatori, migliorando di conseguenza la propria offerta
- **Publicare contenuti:**
è importante realizzare contenuti di valore per gli utenti, che rispondano alle loro necessità e che mettano in mostra la tua competenza su un determinato argomento

Ogni azione ha l'obiettivo di avvicinarsi alle persone, al fine di stringere una relazione empatica con loro.

Questo le renderà più affabili e meno diffidenti nei nostri confronti, e se avrai applicato tutti i punti di cui ti ho parlato in precedenza, il loro interesse per la tua offerta non farà che aumentare di conseguenza.



La strategia giusta per te?

**la costruiamo assieme.
contattaci...**

**GO.DSCOM.IT/APPUNTA
MENTO**

HELLO@DSCOM.IT

