

**IN CHE MODO FARE
LEAD GENERATION?**

dscom

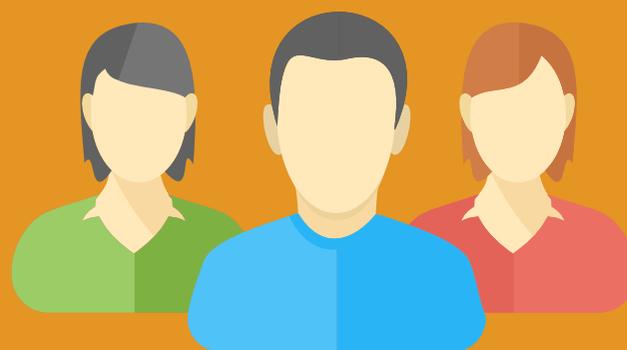
Specialisti in comunicazione digitale

PER PRIMA COSA DIAMO UNA DEFINIZIONE DELLA PAROLA **LEAD**



Quando parliamo di lead ci riferiamo ad una persona che potrebbe essere un **potenziale cliente** della nostra azienda

**FARE LEAD
GENERATION
SIGNIFICA
TROVARE CONTATTI
DI POTENZIALI
CLIENTI**



www.dscom.it



**MA COME
FARE ?**

**ESISTONO DUE
METODI
PRINCIPALI PER
RAGGIUNGERE I
NOSTRI
POTENZIALI
CLIENTI**



- 1. OUTBOUND MARKETING**
- 2. INBOUND MARKETING**

www.dscom.it

OUTBOUND MARKETING



Si tratta di un metodo più simile alla pubblicità tradizionale che consiste nell'interrompere l'utente durante l'attività che sta svolgendo.

www.dscom.it

INBOUND MARKETING



Questo metodo è il più efficace in quanto cattura l'attenzione dell'utente grazie a contenuti mirati e di qualità che compaiono nel momento in cui li si sta cercando.

www.dscom.it

**RAGGIUNTI I
POTENZIALI CLIENTI
NON RESTA CHE
RACCOGLIERE I LORO
CONTATTI, COME?**



- 1. CALL TO ACTION**
- 2. LANDING PAGE**
- 3. OFFERTE PERSONALIZZATE**

**NON DIMENTICARE
CHE LA LEAD
GENERATION È
SOLO IL PRIMO
PASSO!**



www.dscom.it

**PRENDI UN
APPUNTAMENTO CON
NOI PER SCOPRIRE DI
PIÙ SULLA LEAD
GENERATION**



dscom

Specialisti in comunicazione digitale