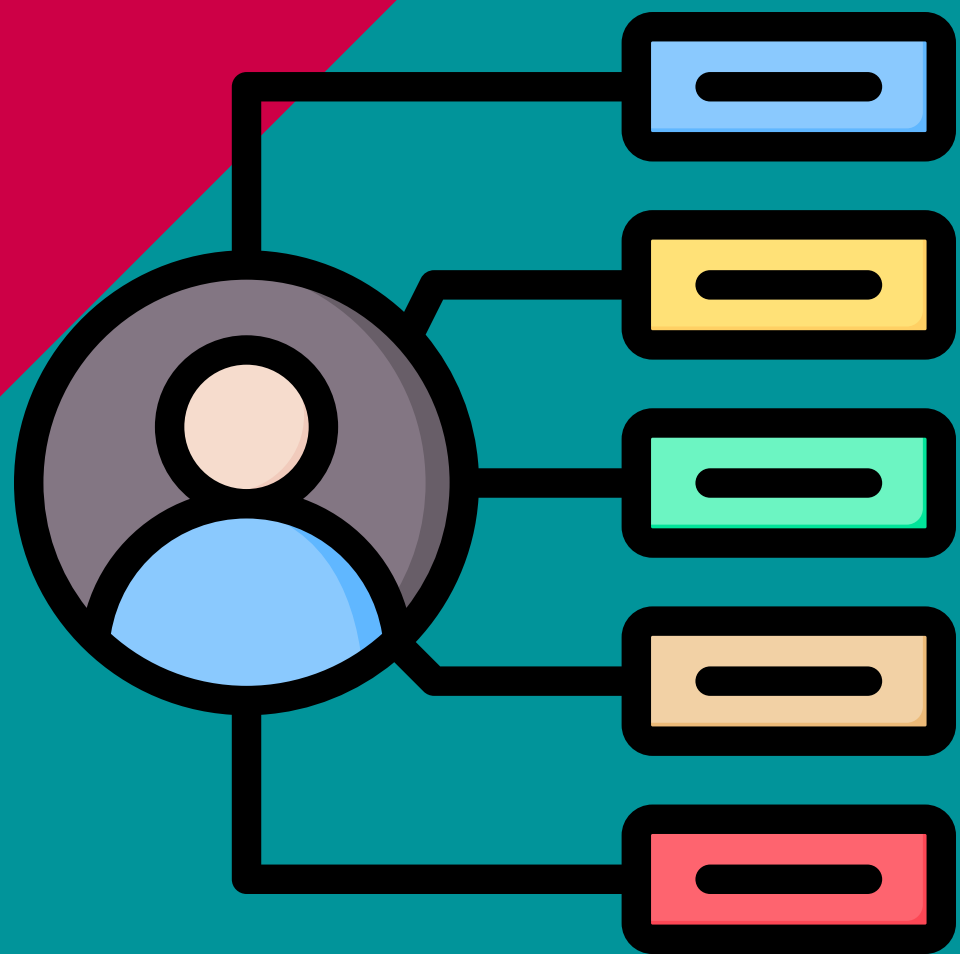


LEAD

QUALIFICAZIONE E
SEGAMENTAZIONE
INTELLIGENTE



WWW.DSCOM.IT

Conoscere i propri clienti
in modo dettagliato, le
loro esigenze, i loro
problemi e bisogni, non
solo relativamente al
prodotto/servizio che
noi offriamo ma proprio
al “chi sono” è
fondamentale!



**Più informazioni
avremo sui nostri
clienti , maggiori
saranno le probabilità
di ottenere una
vendita.**

Ma come possiamo mantenere una relazione proficua e duratura se ogni persona con cui vogliamo interagire è diversa?



Suddividendo gli utenti in **macro-categorie** basate su elementi scelti con cognizione di causa

Così possiamo incidere in modo determinante sul **risultato finale** che vogliamo ottenere e:

- instaurare un **rappporto** più vicino al nostro potenziale cliente
- **comunicare** in modo adeguato alle sue aspettative
- offrire **soluzioni** specifiche per i suoi problemi



Questa operazione
viene fatta
attraverso la
segmentazione



Grazie alla segmentazione
saremo in grado di
comunicare in modo diretto ad
un gruppo specifico di persone
con determinate
caratteristiche in comune,
offrendo un'esperienza
altamente personalizzata.

Per svolgere un'attività di segmentazione è necessario cercare le **"Customer Valuable Information"**, ovvero le informazioni di di valore dei nostri clienti, quelle che fanno realmente la differenza per il nostro business.



Bisogna anche tenere in considerazione che i diversi segmenti possono avere un **valore** diverso per la tua azienda.



È importante quindi **assegnare un valore** ad ogni segmento per qualificarlo e rendere tutte le tue azioni più efficaci.

**Contattami per
ricevere maggiori
informazioni**



WWW.DSCOM.IT