

UP SELLING E CROSS SELLING

Cosa sono queste strategie e
come utilizzarle nella vendita





**Cross-selling e upselling
sono due **pratiche distinte**
che prevedono di
approcciare i clienti
esistenti e **convincerli ad**
acquistare prodotti o
servizi aggiuntivi.**

VALORE AGGIUNTO

Per prima cosa è necessario mostrare al cliente il valore aggiunto della tua azienda.

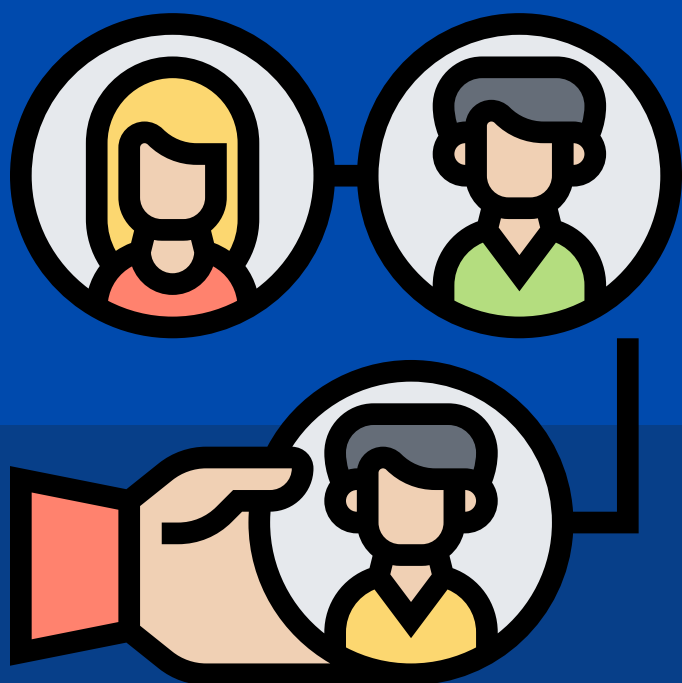
Perché dovrebbe scegliere te?



SEGMENTAZIONE

Il primo step valido per tutti i tipi di strategia è la **segmentazione dei tuoi clienti**.

Individuare il gruppo che rappresenta il tuo cliente tipo è il primo passo per offrirgli qualcosa che loro valutino utile



OFFERTE IN LINEA

Dopo la segmentazione è necessario verificare che la nostra offerta sia in linea con quello che il mercato richiede.

Queste sono le regole principali da seguire per effettuare strategie di **Up Selling** e **Cross Selling**.

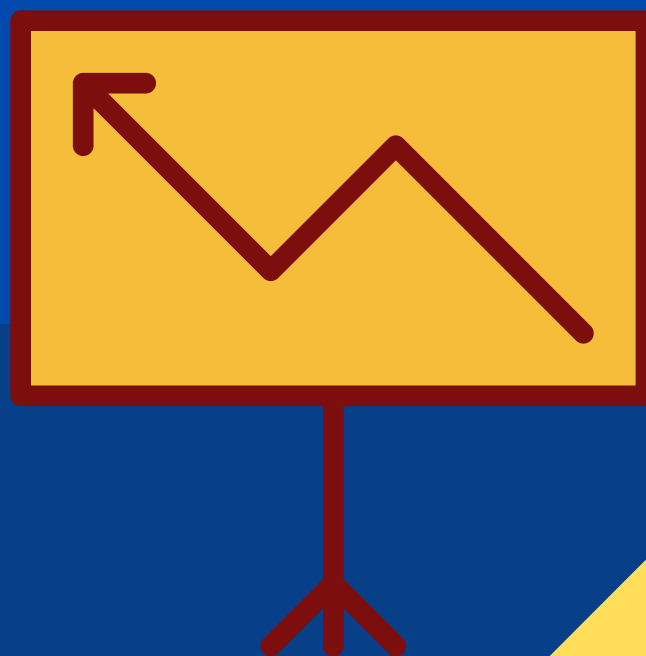
QUALE È LA DIFFERENZA?



UP SELLING

L'upselling è la pratica di vendere a un cliente un articolo di fascia superiore rispetto a quello a cui era interessato originariamente.

In questa strategia la cosa più importante è la creazione di un senso di fiducia e fedeltà nel cliente.



CROSS SELLING

Cross-selling significa proporre ai clienti prodotti aggiuntivi compatibili con il loro acquisto.

Questa strategia aumenta la **soddisfazione** dei clienti, genera coinvolgimento e contribuisce a creare **relazioni solide** e durature con i clienti.



**CONTATTAMI PER
SAPERNE DI PIÙ**



www.dscom.it