

**Le aziende hanno ancora
bisogno di un sito web?**



Il modus operandi di un consumatore è ormai standardizzato:

- 1) Mi viene in mente che voglio comprare qualcosa.
- 2) Cerco su internet le soluzioni possibili
- 3) Confronto e individuo le alternative migliori
- 4) Scelgo la soluzione più idonea alle mie esigenze



Se non sei in rete

probabilmente molti non ti troveranno.

Se non ti fai conoscere

non verrai preso in considerazione, anche se verrai trovato.

Ricorda sempre

le scelte degli utenti si basano molto sulle [recensioni](#).

Oggi non è sufficiente un sito web

Sia il [Profilo Social](#) che il [Sito Web](#) vanno curati alla stessa maniera!



La vetrina

E' una delle parti più fondamentali di un negozio, svolge l'arduo compito di [attirare i clienti](#).

A seconda della posizione, della qualità dei contenuti, varia la visibilità, e l'interazione che otterremo per questo è importante curare [tutti i dettagli](#).

La strada

Avere un negozio in una strada molto oppure poco trafficata può decidere le sorti di un'impresa, se usati in maniera corretta l'unione del [sito web](#) con il corretto utilizzo delle [piattaforme social](#) può fornirti una vetrina sulla strada più trafficata del mondo: [Internet](#)

dscom
Specialisti in comunicazione digitale



Contattaci!