

5 PRATICHE

# STRATEGIE PER VENDERE A CLIENTI FREDDI

[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)

## **COSA INTENDIAMO CON CLIENTI FREDDI O MERCATO FREDDO?**

Sono tutte quelle persone a cui tu vorresti vendere ma che non ti conoscono, non sanno se possono fidarsi di te, non conoscono il tuo prodotto e, in molti casi, non sanno di averne bisogno.

**Il mercato freddo fa paura perché sa essere spietato e fa gettare la spugna a chi tenta di aggredirlo senza essere preparato**

**[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)**

# PERCHÈ APPROCCIARE QUESTO TARGET?

Sul mercato i clienti freddi sono numericamente maggiori.

Per questo, sapere come approcciarti al mercato freddo può essere un'ottima fonte di approvvigionamento per le tue vendite.

La gestione e l'approccio al mercato freddo resta una delle attività più impegnative per un venditore.

# 1

## SEMINARI GRATUITI.

Se hai un info prodotto, un corso o in generale un prodotto che richiede che tu dia delle informazioni al cliente durante la trattativa, il seminario gratuito, è un'ottima idea per avvicinare contatti freddi.

Offrire informazioni di valore è sempre una calamita molto potente.

[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)

# 2

## **LA PROVA**

Detta anche “try and buy” letteralmente “prova e acquista”, è uno degli strumenti più potenti che puoi utilizzare per creare una relazione forte con i clienti freddi.

# 3

## **IL COUPON REGALO**

Tramite il coupon puoi omaggiare il tuo contatto freddo con prodotti o offerte ad alto valore percepito.

[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)

4

## **PLUSVALORE A BASSO COSTO**

Puoi creare degli eventi in cui presenti qualcosa ad alto valore percepito e offri un forte sconto.

5

## **RICAMBIARE IL TEMPO**

Devi dimostrare che, anche se non comprano, tu sarai riconoscente per il tempo che decideranno di dedicarti.

[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)

**CONTATTAMI PER  
RICEVERE MAGGIORI  
INFORMAZIONI**



**[WWW.DSCOM.IT](http://WWW.DSCOM.IT)**