



VENDERE DIGITALMENTE

dscom

Specialisti in comunicazione digitale

IL TERMINE "VENDITA DIGITALE"
INDICA LE STRATEGIE DI VENDITA
E METODI, CHE I CANALI
VIRTUALI E LE PIATTAFORME
UTILIZZANO PER CONNETTERSI
CON GLI ACQUIRENTI E
CONVERTIRLI IN CLIENTI
PAGANTI.



SIA NEL B2B CHE NEL B2C, IL
SUCCESSO INIZIA CON LA
CAPACITÀ DI **CAPIRE IL**
COMPORAMENTO DEL
CLIENTE.

ECCO I PASSI PIÙ IMPORTANTI
PER LA VENDITA DIGITALE:





1-CREA UN FUNNEL
CLIENTI;

2-CAPISCI
MOTIVAZIONI/OSTACOLI;

3-UTILIZZA IL SALES
FUNNEL;

4-COLLEGA VENDITE E
MARKETING;





5-UTILIZZA UN LEAD TRACKER DEL SITO WEB;

6-UTILIZZA STRUMENTI PER LA LEAD GENERATIONS;

7-DEFINISCI GLI OBIETTIVI.



RICORDA!!!!

OGGI GLI ACQUIRENTI
SONO PIÙ INFORMATI CHE
MAI.

SI BASANO SU MOLTEPLICI
CANALI, DISPOSITIVI E
STRUMENTI PER OTTENERE
UNA GRANDE
CONOSCENZA, PRIMA DI
CONTATTARE UN
VENDITORE.

POSSIAMO TROVARE LA
STRATEGIA PIÙ ADATTA
ALLE TUE ESIGENZE, NON
ESITARE A CONTATTARCI.

[HTTPS://LNKD.IN/GSU8H8D](https://lnkd.in/gSU8H8D)

HELLO@DSCO.IT