

Il viaggio del cliente

Il tuo cliente compie un vero e proprio viaggio per diventare tale, e deve passare attraverso una serie di trasformazioni, che non possono essere saltate.

Le trovi riassunte qui di seguito, prova a ragionare su come incastonarle nel tuo processo di marketing e vendita.



da inconsapevole consapevole

magari vede il tuo sito, o riceve una mail da un cliente o da un amico , o legge di te su una rivista o su un blog o magari su una pagina Facebook



da consapevole a curioso

Rimane colpito dal titolo l'articolo o dal contenuto della segnalazione, riguardo a qualcosa che tu proponi sul mercato.



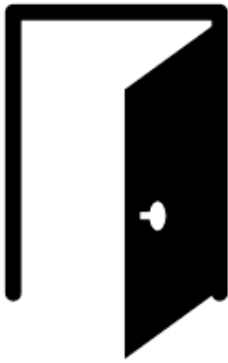
da curioso e interessato

scopre qualcosa di ciò che proponi che effettivamente potrebbe aiutarlo a risolvere un problema



da interessato a convinto

quando comincia a ritenere che la tua attività abbia effettivamente un senso per lui



Da convinto a desideroso

Comprendono quello che offri vogliono saperne di più sul tuo prodotto o sul servizio



da desideroso a “propenso”

Quando rispondi un'offerta con un'azione concreta via telefono email messaggio. Questo è il grande passo



da “propenso” a cliente

Finalmente credono a te e il tuo prodotto o servizio e lo desiderano e sono pronti a pagarlo e lo pagano



da cliente a cliente soddisfatto

E' soddisfatto del prodotto servizio che offri e la sua fiducia viene così ripagata



da cliente soddisfatto a sostenitore

I vantaggi e i benefici continuano a superare le sue aspettative e quindi ti referenzia



Photo by [Joshua Ness](#) on [Unsplash](#)

[Scarica qui](#) l'infografica riepilogativa, e analizza i vari passi in relazione al tuo lavoro, alla tua attività, al tuo progetto.

Scrivimi se hai bisogno di chiarimenti, ad alberto@albertovercellotti.it

In bocca al lupo!