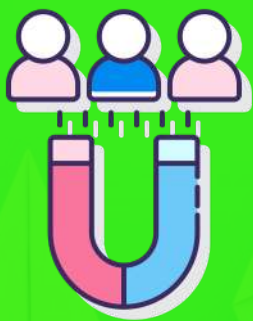


# COME CREARE UN SALES&MARKETING FUNNEL VINCENTE

ECCO I 5 STEP PER ACCOMPAGNARE UN LEAD VERSO L'ACQUISTO

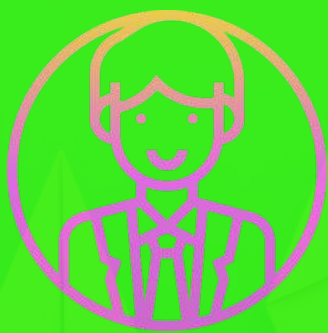
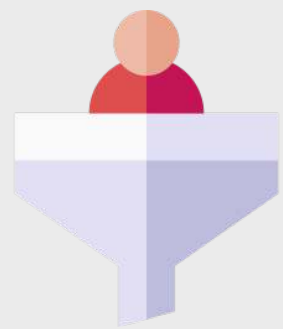


## 1) PRIMO CONTATTO

La tua azienda si presenta per la prima volta al suo pubblico online. L'obiettivo è che il contatto decida di lasciarti i suoi recapiti (mail, telefono...)

## 2) LEAD

Il contatto ti ha lasciato i suoi contatti quindi è potenzialmente interessato ai tuoi prodotti e/o servizi. Qui inizia la fase di nurturing.



## 3) PROSPECT

Proponi al potenziale cliente un free trial o una consulenza gratuita per spingerlo ad un'azione e fargli "assaggiare" i tuoi prodotti e/o servizi.

## 4) OPPORTUNITA'

Assicurati che la prova sia andata bene e prepara un'offerta vantaggiosa che lo spinga ad acquistare i tuoi prodotti e/o servizi. Questo è il momento giusto!



## 5) CLIENTE CONQUISTATO

Hai appena conquistato un cliente... Ora devi continuare l'opera di nurturing per fidelizzarlo. E se non ha ancora effettuato il primo acquisto non arrenderti!

REDATTO DA WEB MARKETING AZIENDALE

[www.webmarketingaziendale.it](http://www.webmarketingaziendale.it)