Dove serve il prossimo investimento?

Per collegare il budget al problema commerciale

Quale situazione incontri?

Il cliente non conosce la soluzione.

Spiega il problema e le applicazioni.

Il cliente cerca un fornitore.

Rendi reperibile la tua offerta.

Il cliente arriva ma non chiede.

Migliora le prove e il percorso di richiesta.

KLC **www.klc.it**

Brand e demand generation: come dividere l’investimento tra domanda futura e domanda esistente

Fonte: KLC · Brand e demand generation: come dividere l'investimento tra domanda futura e domanda esistente
https://www.klc.it/blog/strategia/brand-e-demand-generation-come-dividere-linvestimento-tra/