

Ogni canale ha il suo segnale

Un percorso di lettura, senza scadenze uguali per tutti.

Prima dell'avvio

La pagina dell'offerta, chi risponde e il registro degli esiti.

Come partire

SUBITO

Clienti e contatti autorizzati; ricerca Google mirata.

Leggi le risposte e le ricerche che portano richieste.

IN PARALLELO

Pagine per la ricerca organica e contenuti tecnici.

Dalle impressioni alle richieste dalle pagine commerciali.

POI, SUGLI ACCOUNT

LinkedIn e fiere verso un elenco di aziende.

Segui la copertura, gli appuntamenti e le opportunità.

I tempi dipendono dal mercato e dalla durata delle trattative.



www.klc.it

Canali digitali B2B: ordine e segnali