

PAURA

La paura è una delle più potenti leve di persuasione, più ancora dei vantaggi, dei desideri, delle ambizioni, delle opportunità, della fortuna per i nostri clienti di avere incontrato noi, i nostri prodotti, i nostri servizi, la nostra consulenza. Il **Marketing** se ne è accorto da tempo. Così come i **clienti**.

Perderci? PAURA! Averci sempre a disposizione? Abitudine, interesse (decrescente), assuefazione, noia, voglia di provare altro: altri "noi", altri prodotti, altri servizi, altri venditori di soluzioni. **Ecco dove entra in gioco la comunicazione: costruiamo relazioni che durino.** Non basate sulla paura.

A PROPOSITO DI COMUNICAZIONE è un progetto di Paolo.Casciato@ybcom.org