

IO VENDO SOLO SE SO PERCHÉ TU ACQUISTI

Per sviluppare una efficace strategia di marketing, commerciale, di vendita dobbiamo **smettere** (per un po') di essere innamorati dei nostri prodotti, di parlare di loro, di noi, della nostra storia, dei nostri sforzi e successi.

Dobbiamo sapere **perché** un cliente potrebbe o dovrebbe acquistare proprio ciò che noi proponiamo; **la nostra strategia e la nostra comunicazione vincenti** devono fare leva sulle **motivazioni all'acquisto dei clienti**, **non sulle nostre motivazioni alla vendita.**

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