



MIND BUSINESS SCHOOL

POWERED BY  
OPEN SOURCE  
MANAGEMENT

A QUALCUNO *il cliente!*  
PIACE CALDO

---

## BUSINESS DEVELOPMENT

MISURARE RISULTATI CONCRETI

# SPIEGHIAMOCI MEGLIO!



## CLIENTI CALDI

Es. soddisfatti ed entusiasti

## CLIENTI TIEPIDI

Es. saltuari e indecisi

## CLIENTI FREDDI

Es. i non ancora clienti

# ... il DUBBIO

...il tempo di risposta dei clienti si allunga!



...gli affari vanno male!

...l'economia è debole!

... le nostre @ non funzionano come una volta!

# ... la DOMANDA



Che cosa può fare la  
mia azienda per  
generare più **leads**,  
migliori **prospect** e  
maggiori **vendite**?

# 4 CONSIGLI PRATICI

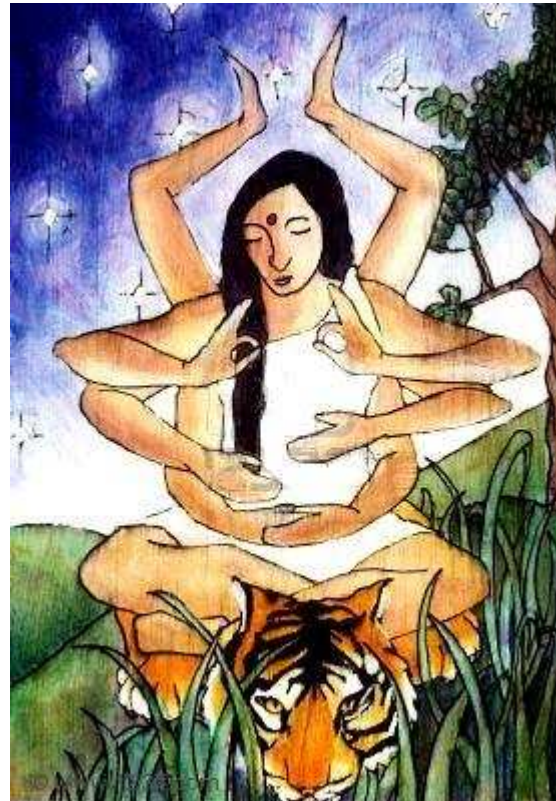
## 1. CREA AZIONI MASSICCE



... poi almeno il doppio!

# 4 CONSIGLI PRATICI

## 2. NON USARE SOLO 1 CANALE

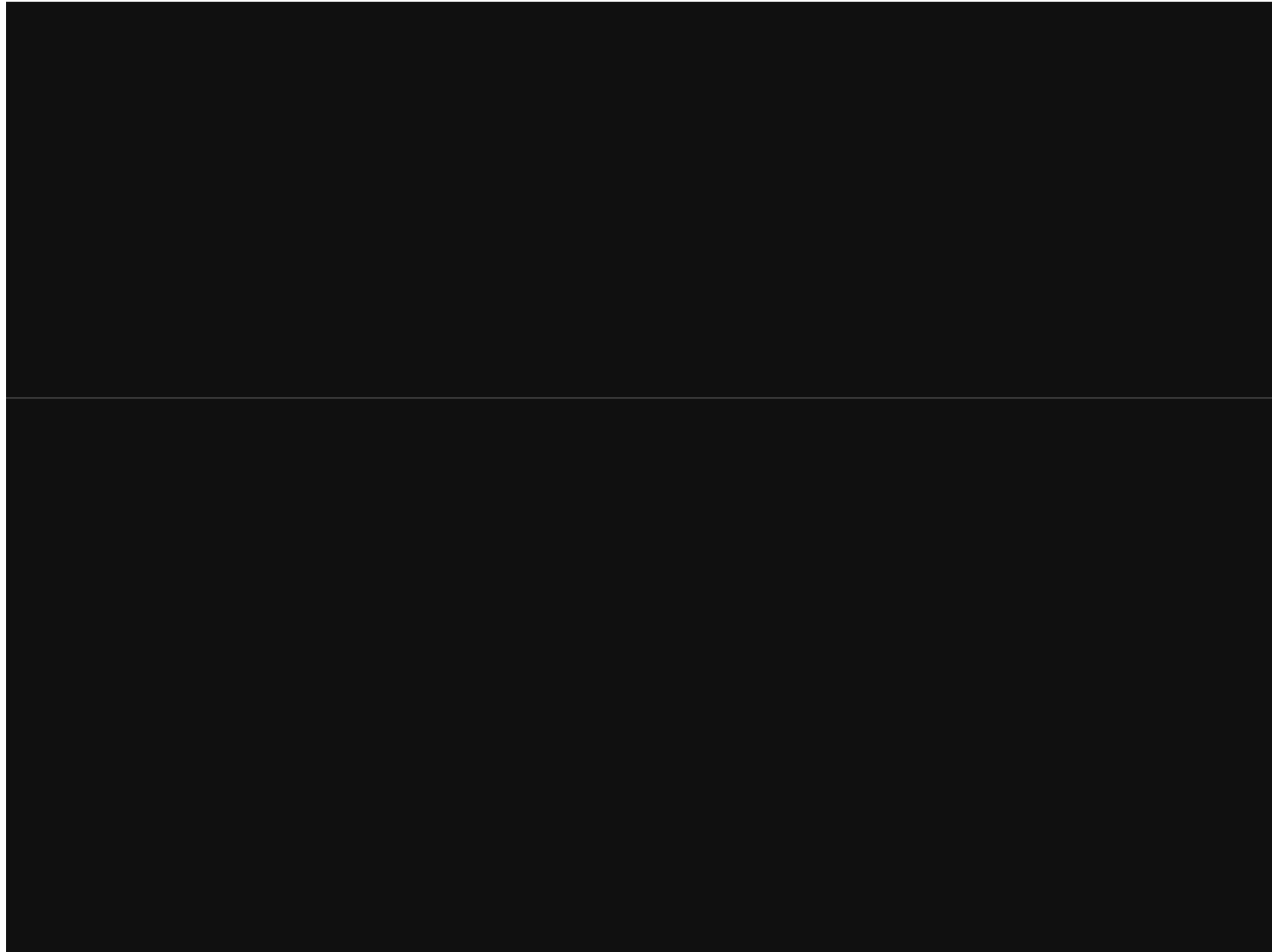


... almeno 5 canali!



# 4 CONSIGLI PRATICI

## ALTRI CANALI?



## 4 CONSIGLI PRATICI

### 3. OGNI COMUNICAZIONE, UNA COMUNICAZIONE DI DIRECT MARKETING



... sempre un affare per il tuo cliente!

## 4 CONSIGLI PRATICI

# 4. PROVA DIVERSE OFFERTE, IDEE, COPY, FORMAT E MEDIA



... e vedi quello che funziona meglio!

... quindi?

Non è un mondo in recessione!

E' solo un mondo differente!



BENVENUTI  
**ORA NEL**  
NUOVO MONDO!

# BUON AUTUNNO CALDO A TUTTI I VOSTRI CLIENTI ! (e a voi!)

