

# TU ACQUISTI PERCHÉ SAI COSA IO VENDO

La nostra strategia di marketing, commerciale e di vendita fa leva sulle motivazioni all'acquisto dei nostri clienti. Bene.

**I contenuti e gli strumenti della nostra comunicazione** devono essere coerenti con la nostra strategia, con il nostro posizionamento sul mercato. Facciamo sapere in cosa e come ci differenziamo, o perché la nostra proposta è esclusiva, unica, di tendenza; come aiutiamo i nostri clienti a fare qualcosa o a raggiungere obiettivi altrimenti impossibili...

A PROPOSITO DI COMUNICAZIONE è un progetto di [Paolo.Casciato@ybeom.org](mailto:Paolo.Casciato@ybeom.org)