

Riconosci la tua azienda in questi 4 punti? Allora un'ottima strategia di marketing può fare al caso tuo

“Come fai ad essere sicuro che le tue strategie di marketing funzioni anche per me?”

Il 99% degli imprenditori con cui sono entrato in contatto, sono convinti che la propria azienda abbia:

1. Clienti ***particolari ed unici***,
2. ***Usi aziendali strettamente legati al territorio*** di appartenenza,
3. ***Modalità di interagire con clienti e fornitori*** ormai attaccati all'azienda come le radici di un albero nel terreno.

Leggi questi 4 punti che accomunano tutte le aziende. Se vedrai la tua azienda in almeno 3 punti su 4, saprai di avere infinite possibilità strategiche da applicare alla tua attività:

1. **Ogni nicchia di mercato è satura o si saturerà nel breve periodo: anche se si inventa qualcosa di nuovo.**
2. **Ogni tipo di mercato è ormai guidato dalle informazioni, non dai prodotti;** I clienti sono sempre più informati e devi dare le giuste informazioni ai clienti affinché acquistino da te.
3. **Tutte le aziende hanno lo stesso scopo;** è fondamentale per chiunque abbia un'attività, dover mantenere questi clienti e proteggerli dalle grinfie dei concorrenti.
4. **Le strategie da applicare per acquisire clienti nella propria attività sono uguali per tutte le aziende;** le aziende non applicano strategie pratiche che in realtà possono essere pescate a piene mani da qualsiasi azienda che le abbia già testate con ottimi risultati.

Con questi punti in mente comprenderai che avere delle strategie di marketing pratiche e funzionali, potranno aiutare anche la tua azienda (anche se sta già lavorando bene!).

[Segui questo link](#) e scopri le risorse gratuite che mi hanno permesso di aiutare 300 aziende in più di 60 settori diversi!