

Quanto è solida la colonna su cui poggia la tua azienda?

Sintesi operativa episodio #016

Le aziende sbagliano a stabilire una sola fonte di acquisizione clienti, senza considerarne altre.

Se basi tutta la tua strategia su un'unica fonte di acquisizione, cosa succede nel momento in cui smette di funzionare?

Per questo oggi ti voglio parlare della **Strategia del Partenone**.

Il Partenone è un monumento greco fatto di tantissime colonne che lo sorreggono e rimane in piedi anche se viene a mancare una colonna.

Qui di seguito puoi trovare **8 fonti di acquisizione** per costruire il tuo Partenone.

- Facebook
- Instagram
- LinkedIn
- Newsletter
- Referenze
- Serate informative
- Collaborazione con aziende complementari

Questi sono solo esempi, ma funzionano molto bene, quindi se applicati più volte in vari settori ha funzionato molto bene.

Ora ti propongo un esercizio:

- 1) Scrivi tutte le cose che non hai mai fatto per motivi di tempo, pigrizia o qualsiasi motivo;
- 2) Fai un elenco delle possibili fonti di acquisizione clienti.

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

A presto,
Alessandro