

# DM-Consigli

## Come acquisire con successo nuovi clienti



**Molte sono le strade che portano a nuovi clienti – lo imparerete quando vi occuperete nello specifico dell'argomento. Anche il nostro consiglio «Come semplificare l'acquisizione di nuovi clienti» vi prepara per attuare la vostra offensiva di acquisizione. In questa sezione riceverete concrete idee da mettere in pratica sfruttando tutti i media adatti. Scegliete quello che più vi si adatta.**

### **10 suggerimenti per acquisire nuovi clienti con successo**

- 1. Cercate i punti di contatto con i vostri clienti potenziali.**  
Cercate possibili punti di contatto prima di scegliere il mezzo o lo strumento. Mettetevi nei panni della vostra persona target: quali sono i suoi hobby, di quali media usufruisce? Come si sposta (automobile, bus, tram ecc.)?
- 2. Con la vostra presenza pubblicitaria, create un'immagine positiva per l'utente.**  
Spesso il vostro sito web rappresenta per i clienti potenziali il primo punto di contatto con la vostra azienda. È essenziale: create il vostro sito con professionalità e mantenetele sempre aggiornato. Dimostrate la vostra competenza estendendo il vostro sito a un area di servizi con informazioni tecniche e di settore, link o suggerimenti. Aggiungete anche referenze, testimonial (affermazioni dei clienti) e relazioni sui prezzi, consentendo la nascita di un'immagine positiva dell'azienda per il cliente.
- 3. Conoscete i visitatori del vostro sito web.**  
Chi entra nel vostro sito è interessato alle vostre offerte o ai contenuti pubblicati. Nonostante non conoscete (ancora) i loro motivi, molto probabilmente un gran numero di visitatori hanno l'intenzione di fare acquisti concreti. Non lasciateveli scappare prima che abbiamo compilato un modulo di contatto, si siano iscritti alla newsletter, abbiano cliccato il pulsante Call-Back o si siano registrati scaricando dei documenti. È importante che questi punti di interazione siano ben visibili nel layout.
- 4. Trasformate ogni visitatore in un nuovo cliente.**  
Avete la possibilità maggiore di trasformare una persona in un cliente, quando entra nel vostro negozio. Sfruttate questa occasione! E se non ci riuscite oggi, magari ce la farete domani. Chiedete a queste persone se desiderano essere informate sulle vostre offerte speciali o se vogliono partecipare ad un programma di bonus o richiedere la carta clienti ecc. Potrete così continuare il dialogo iniziato e aumentare le possibilità di renderle nuovi clienti.
- 5. Organizzate un giorno « a porte aperte».**  
Invitate non solo i clienti, ma anche tutte le persone interessate. Date anche un'occhiata dietro le quinte delle vostre attività e organizzate un programma cornice con stuzzichini e bevande, concorsi, proiezioni e presentazioni dei prodotti.
- 6. Incaricate un call center per fissare gli appuntamenti.**  
Il vostro consulente di vendita dovrebbe passare il suo tempo impegnato in colloqui di vendita. Incaricate un call center professionale di fissare gli appuntamenti. Aumenterete sensibilmente la motivazione e l'efficienza del vostro team di vendita.
- 7. Con i mailing per l'acquisizione di clienti testate nuovi indirizzi.**  
Se acquistate nuovi clienti con grandi invii di mailing, siate lungimiranti e fate un passo in più testando una nuova selezione o lista di indirizzi. In questo modo conoscerete dove si cela il maggiore potenziale per la vostra prossima grande promozione.
- 8. Fatevi promuovere.**  
O, secondo le parole dell'esperto di Direkt Marketing Friedhelm Lammoths: [«Pubblicità del futuro – lo spunto per una riflessione»](#). Se le vostre prestazioni sono buone e il pensiero ed il modo d'agire dell'azienda si orientano ai clienti, le vostre attività di segnalazione troveranno terreno fertile.
- 9. Incaricate un'agenzia di marketing online o un'agenzia crossover.**  
Buttatevi sulle novità e createvi contemporaneamente l'immagine di un'azienda aperta. Tuttavia prima verificate se le misure proposte vi consentono di raggiungere realmente il target.
- 10. Gli interessati hanno bisogno delle vostre attenzioni.**  
Chi reagisce ad un contatto pubblicitario, si aspetta che le promesse vengano mantenute e che l'azienda offerente sia felice della sua reazione. Non deludete le persone interessate ma riservategli una particolare attenzione: per la vostra azienda hanno il potenziale di un diamante grezzo!

**Per ulteriori informazioni visitate il sito [www.posta.ch/directpoint](http://www.posta.ch/directpoint).**

La Posta Svizzera  
PostMail  
Marketing diretto  
Viktoriastrasse 21  
3030 Berna

Telefono 0848 888 888  
E-Mail [directpoint@post.ch](mailto:directpoint@post.ch)  
Internet [www.posta.ch/directpoint](http://www.posta.ch/directpoint)