

Come trasmettere il valore della tua offerta

Cosa fare per facilitare l'acquisto
e fidelizzare i contatti

Giovedì 27 giugno 2024

17.00 – 18.30

Fondazione Fenice Onlus

Lungargine G. Rovetta 28
35127 Padova

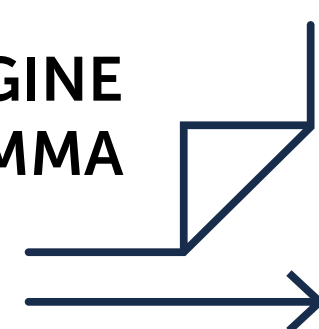


Workshop con Samuel Gentile

ISCRIVITI ORA

L'iscrizione al workshop è gratuita. Compila il form alla pagina:
www.liquiddiamond.it/come-trasmettere-valore-offerta-workshop

SCORRI LE PAGINE
E SCOPRI IL PROGRAMMA





PROGRAMMA WORKSHOP

Di che cosa tratteremo

Il workshop è dedicato all'organizzazione dell'offerta in funzione dei diversi tipi di clienti e contatti, secondo il fondamentale principio della Value Ladder (La Scala del Valore) applicata sulle PMI e micro imprese del Nordest.

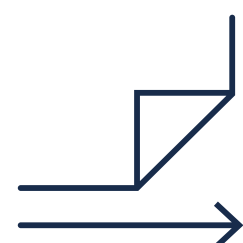
Immagina la Value Ladder come una scalinata costruita appositamente per i tuoi clienti: gradino dopo gradino possono avvicinarsi alla tua attività e continuare a salire verso l'alto, accrescendo la relazione commerciale e di fiducia che vi lega in modo longevo e profittevole.

Trasformando la tua offerta in una scala del valore riuscirai a facilitare l'evoluzione dei prospect in clienti affezionati, sempre più attivi non solo negli acquisti ma anche nella promozione della tua marca, senza richiederli salti troppo grandi che rischiano di allontanarli da te.

Che cosa faremo al workshop

Durante il workshop faremo un'esercitazione, dividendoci in gruppi, su casi studio concreti vicini alla realtà imprenditoriale tipica del territorio (Micro imprese e PMI del Nordest).

1. Ti spiegheremo che cos'è la Value Ladder e perché è un modello fondamentale per strutturare e presentare l'offerta di prodotti o servizi.
2. Ti condivideremo il modello e lo metteremo subito in pratica con un'esercitazione.
3. Ci confronteremo insieme sui risultati e ti mostreremo come utilizzare il modello della Value Ladder in funzione della segmentazione dei contatti.



Cosa ti porti a casa

In concreto, uscirai dal laboratorio con:

1. Un nuovo modo di guardare la tua offerta di prodotti e servizi.
2. Il metodo per strutturare la tua offerta di valore in funzione dei diversi tipi di clienti e contatti.
3. Il modello Value Ladder.
4. Le slide che spiegano come usarlo e i possibili scenari di utilizzo.

A chi è rivolto

Il laboratorio è dedicato a:

- Chi si occupa dello sviluppo commerciale dell'azienda.
- Chi si dedica all'espansione del mercato aziendale.
- Chi gestisce le relazioni con i contatti e i clienti aziendali.
- PMI, micro imprese.

ISCRIVITI ORA

L'iscrizione al workshop è gratuita.

Compila il form alla pagina:

www.liquiddiamond.it/come-trasmettere-valore-offerta-workshop



 **Liquid Diamond**
CREATORI DI IDENTITÀ DI MARCA

CHI SIAMO

Liquid Diamond è uno studio di marketing e laboratorio di comunicazione di Padova. Grazie agli oltre 20 anni di esperienza a fianco delle imprese del Nordest, abbiamo ideato un workshop pratico calato nel contesto del territorio e che dà risposte concrete alle esigenze di chi è impegnato nello sviluppo del mercato aziendale.