

# APPROFONDIMENTO

# TRACCIA IL PROFILO DEL CLIENTE TIPO



## TRACCIA IL PROFILO: perché è importante?

- Perché devi rivolgerti ad un target specifico
- Perché otterrai informazioni cruciali
- Perché saprai come comunicare con lui/lei
- Otterrai un vantaggio competitivo verso coloro che non focalizzano la comunicazione

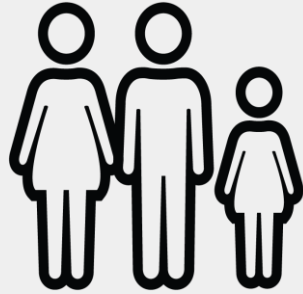
## TRACCIA IL PROFILO: perché è importante?

- Non diluisci il valore del tuo prodotto o servizio
- Saprai come, dove e quando intercettare il Cliente

## TRACCIA IL PROFILO: quali caratteristiche considerare?



Sesso



Fascia di età



Linguaggio



Abitudini

# TRACCIA IL PROFILO: quali caratteristiche considerare?



Canali di pagamento



Online



Offline



## TRACCIA IL PROFILO: Come agire?



I media adatti



Crea contenuti di  
valore per il  
cliente target