

ARCHETYPAL CUSTOMER JOURNEY

Business Design Marketing® - Fase 4 - Attiva il cliente

SEGMENTO DI CLIENTELA

OBIETTIVO

ARCHETIPO

Business
Design
Marketing®



	CONSAPEVOLEZZA	CONSIDERAZIONE	DECISIONE	CONSEGNA E UTILIZZO	FIDELIZZAZIONE E SOSTEGNO
PROBLEMA DEL SEGMENTO DI CLIENTELA					
CANALI DI MARKETING TOUCHPOINTS - Fisici - Digitali - Umani					
INTEGRAZIONE TRA I TOUCHPOINTS					
QUALI DATI SI RACCOLGONO					
BISOGNI					
DRIVER EMOTIVI					
PAURE					
ATTIVITÀ DI MARKETING					

