

Driver Strategici per le aziende di produzione

Conoscere il Canale

Misurare *come* il proprio prodotto viene venduto, non solo quanto viene ordinato. Le Mystery Experience sono uno strumento potente anche per i produttori.

Formare la Rete

Il primo criterio di scelta del brand è la facilità degli strumenti. Il secondo è la visita in azienda. Un venditore che ha visto dove nasce un prodotto non lo vende: lo racconta. E un brand raccontato non compete sul prezzo.

Il Progettista come prescrittore

Costruire relazioni dirette con chi specifica il prodotto. Un architetto soddisfatto porta decine di cantieri nel corso della sua carriera professionale.

