

# CORSO HUBSPOT INBOUND

Inbound is sharing your brand with the world.

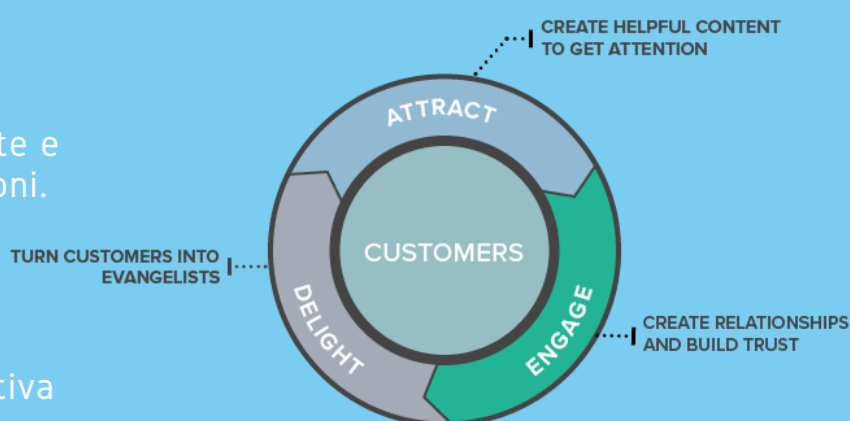
## IN COSA CONSISTE LA METODOLOGIA INBOUND?

Illustra le tre fasi di marketing, vendite e servizi per creare e mantenere relazioni.

Queste tre fasi sono:

- 1) Attrarre
- 2) Coinvolgere
- 3) Piacere

Nuovi clienti aggiungono energia positiva alla flywheel e favoriscono la crescita della tua azienda



## CREA UNO SCOPO AZIENDALE



Se vuoi implementare una strategia inbound è importante sapere qual è la missione della tua azienda. Inbound significa rendere la tua azienda facile da trovare per le persone che hanno bisogno del tuo aiuto. Ma prima di poterlo fare, devi capire il lavoro per cui la tua azienda è stata fondata.

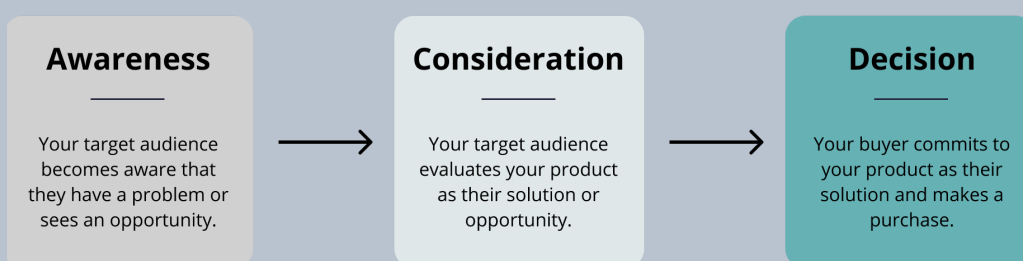
## CONOSCI I TUOI CLIENTI

Per far crescere meglio un'azienda, è importante avere una profonda conoscenza del proprio cliente ideale. Per arrivarci, è utile creare una buyer persona, la chiave è entrare nella mentalità dei tuoi potenziali clienti.



## SVILUPPA UN PERCORSO INTORNO ALLE LORO ESIGENZE

È importante sapere a che punto si trovano i tuoi potenziali clienti nel loro processo di acquisto, per personalizzare meglio la loro esperienza.



OCTANE #