

FANTASTIC AUTOMATION



METODO MERENDA



Descrivi il tuo Cliente Target

Il Tuo Cliente Effettua Una Ricerca Attiva per Cercare una Soluzione ai Propri Problemi?
Quali Termini Utilizza?

Quanti dei Tuoi Prospect o dei Tuoi Clienti Hanno un Account Facebook o un Account LinkedIn?



Fantastic Automation

| Advertising | Lead | Prospect | Vendita | Erogazione |
|-------------|------|----------|---------|------------|
| | | | | |

| Nome | Inizio | Fine |
|------|--------|------|
| | | |



| Deviazione | Percorso Previsto | Uscita |
|------------|-------------------|--------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |



Descrivi il tuo Cliente Target

Il Tuo Cliente Effettua Una Ricerca Attiva per Cercare una Soluzione ai Propri Problemi?
Quali Termini Utilizza?

Quanti dei Tuoi Prospect o dei Tuoi Clienti Hanno un Account Facebook o un Account LinkedIn?



Fantastic Automation

| Advertising | Lead | Prospect | Vendita | Erogazione |
|-------------|------|----------|---------|------------|
| | | | | |

| Nome | Inizio | Fine |
|------|--------|------|
| | | |



