

# I QUATTRO STADI DI CONSAPEVOLEZZA DEL CLIENTE

Credi di avere la **giusta strategia di marketing**?

Quanto è importante avere una **buona tecnica promozionale**?

I tuoi clienti sono **pronti** per il marketing **che rivolgi loro**?

Segui le indicazioni che trovi in questo articolo e scopri qual è la **miglior strategia di marketing** da utilizzare con **ognuno dei tuoi clienti**.

## Lo stadio di consapevolezza dei clienti

Ciò che ti dirò in questo articolo ti sarà molto utile per sviluppare un'**ottima strategia di marketing**.

Infatti, credo che, se sei in grado di partire dallo **stadio di consapevolezza** in cui si trovano i tuoi clienti, tu possa riuscire a sviluppare un marketing che si **adatti** proprio a **ciascuno di essi**.

Mi spiego meglio...

Ogni cliente ha uno **stadio di maturazione** che potresti rappresentare attraverso una **linea del tempo** (cioè, una **timeline**): a seconda del grado di tale maturazione (es.: il cliente si trova all'inizio della consapevolezza del fatto che necessiti di un consulente; il cliente ha la completa consapevolezza del fatto che abbia bisogno di una consulenza...), attuerai **azioni di marketing differenti**.

## Le quattro fasi di maturazione



**Quattro** sono le **fasi di maturazione della consapevolezza** del cliente.

Ti dico subito che voglio partire dalla fine, ovvero dalla **fase 4**: ragioniamo a ritroso, in modo tale da capire immediatamente quale sia l'**obiettivo** da raggiungere **nell'istruire** le persone ad acquistare i tuoi prodotti/servizi.

Iniziamo, quindi, con l'analizzare lo stato di **maturità massima**, per poi regredire e arrivare allo stadio di vera e propria **inconsapevolezza**.



Le **quattro fasi** sono le seguenti:

#### Fase 4: Maturità massima;

Il prospect ha **maturato completamente** la sua consapevolezza, quindi sta cercando un advisor.

In questo caso, è necessario essere molto vigili e pronti, così da **dare risposte molto concrete**: di fatto, la persona è già consapevole, sa già di cosa abbia bisogno e, quindi, **deve ricevere esattamente ciò che desidera**.

Diventa importante, di conseguenza, il fatto che tu sia ben **posizionato e distinto** rispetto agli altri **competitors**, affinché tu possa essere **visibile** e venire **scelto**.

#### Fase 3: Maturità media;

La persona è **consapevole di avere un problema**, ma si sta ancora **guardando intorno**: sta cercando delle **opzioni plausibili**.

In tale ricerca, chi riuscirà ad agevolarla, fornendole **le migliori soluzioni** ai suoi problemi, si garantirà **una possibilità maggiore di essere scelto**.

Perciò, a questo grado di maturazione è collegato un tipo di marketing completamente focalizzato sulla **soluzione del problema** che il cliente manifesta: lo devi incoraggiare a **non aspettare**, ad **agire subito** e a **cogliere l'attimo**.

#### Fase 2: Maturità discreta;

La persona comincia ad avere **la consapevolezza del fatto che necessita di qualcuno che le dia delle indicazioni**, ma non ne è completamente convinta.

Per questo tipo di stadio di consapevolezza (cioè il momento in cui si ha la sensazione di aver bisogno di consulenza, ma non si è ancora convinti di volerla veramente), il tipo di marketing più idoneo da adottare è quello che **dà consigli**: non devi ancora proporre delle **soluzioni**.

Ovviamente, tale tecnica esprimerà i suoi risultati solamente **sul lungo termine**, perché si basa su una costante attività di semina, in cui si offrono esclusivamente **contenuti e consigli gratuiti**: tale operazione ti servirà per guadagnarti la **fiducia** del cliente.

#### Fase 1: Maturità minima;

È la fase iniziale, in cui le persone sono **beatamente inconsapevoli**.

In questo caso, il marketing più utile da attuare prevede **una narrazione dei fatti molto tranquilla**: devi praticare quasi una sorta di **accercchiamento morbido** del cliente, in modo tale che egli cominci a essere consapevole di **avere qualche bisogno e qualche problema**, di cui tu potrai essere la **soluzione**.

#### Concludendo...

**Capire come le persone pensino è la base di tutto il grande marketing.**

Quanto più sarai capace di individuare lo **stadio di consapevolezza** e di **maturità** rispetto a un **bisogno** o a un **problema da risolvere**, tanto più sarai in grado di attuare delle **operazioni di marketing puntuali e fondamentali** per dare delle **risposte specifiche** a ciascun cliente.

Siamo arrivati, anche oggi, al termine del mio articolo.

Mi auguro che quanto detto ti abbia interessato.

Iscriviti al gruppo **Facebook** de **L'Imprendi(promo)tore (L'IMPREDIPROMOTORE – il gruppo)**.

In esso, potrai discutere circa vari temi legati al mondo della consulenza finanziaria, visto che tutti gli iscritti appartengono al tuo stesso settore professionale: i consigli che potrai ricevere e dare sono sempre tantissimi e veramente utilissimi!

Infine, ti invito a scrivermi tutti i tuoi feedback e consigli circa i miei contenuti a **@EnricoFlorentino**, su **Telegram**, e ad accedere al canale de **L'Imprendi(promo)tore**, dove, ogni mattina, a partire dalle 7:00, potrai ascoltare un mio commento audio circa un sempre nuovo argomento legato al mondo della consulenza finanziaria.

Iscriversi è semplice, perché ti basta digitare il seguente link:

<https://t.me/impredipromotore>

E, una volta entrato, cliccare sul tasto **UNISCITI AL GRUPPO** (o **JOIN US** se hai la versione inglese).

Per oggi è tutto!

A presto, Enrico Florentino

**Enrico Florentino**, è CEO e partner di Strategike Srl ([www.strategike.com](http://www.strategike.com)), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza finanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore – manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: [www.enricoflorentino.it](http://www.enricoflorentino.it)

#StrategieMarketing

Per maggiori informazioni visitate il sito [GAM.com](http://GAM.com)



#### Importanti avvertenze legali:

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.