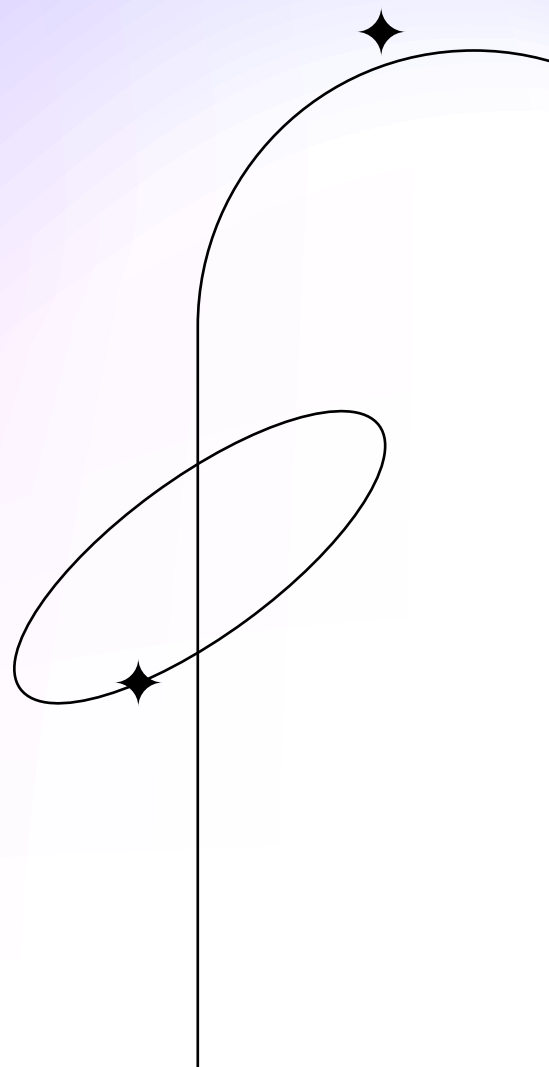
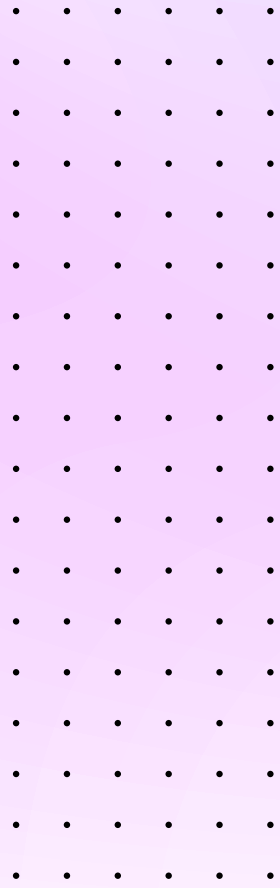


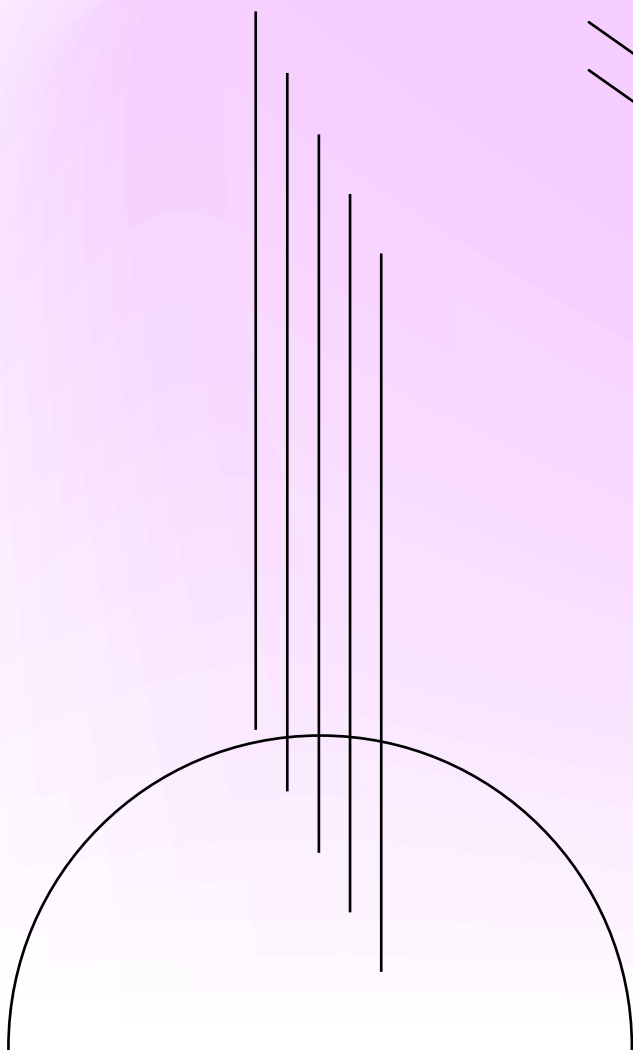
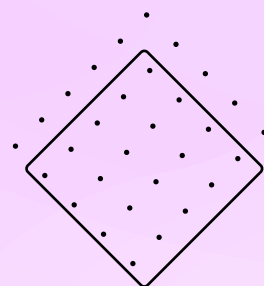
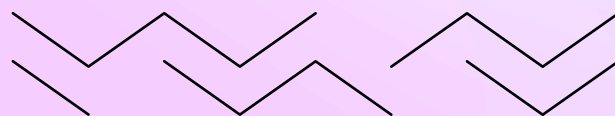
Il catalogo
dei gadget è
MORTO

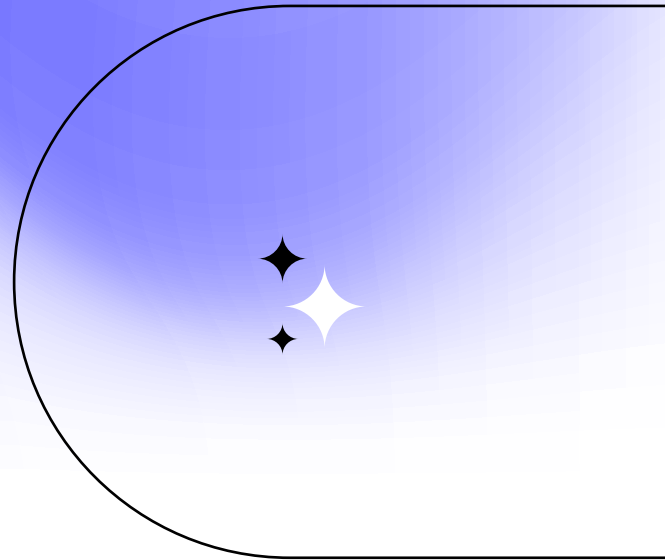
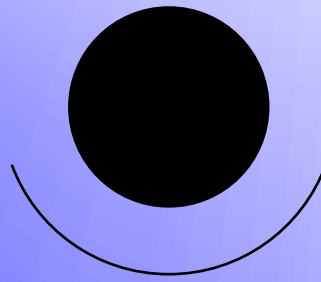


ANTI- CATALOGO



*La **rivoluzione** del Marketing tramite
gli Oggetti Personalizzati!*

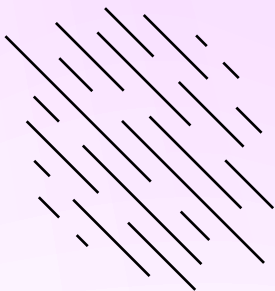


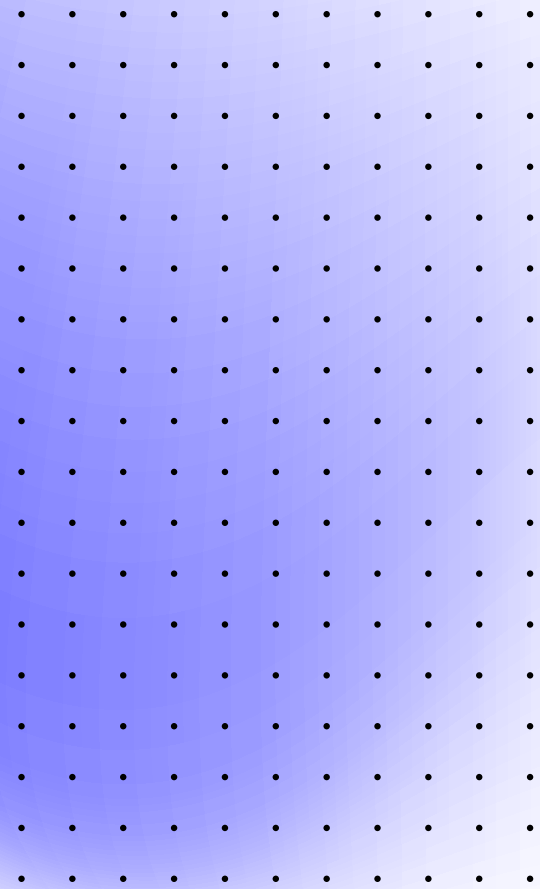
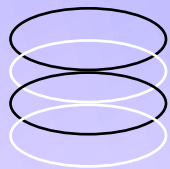


*Come gestire progetti di marketing
tramite gli oggetti, in modo efficace
e senza stress.*



Quando contatti un fornitore di gadget, la prima cosa che ti chiede è di prendere visione del catalogo e indicare quali prodotti ti interessano per formularti un preventivo.





**In pratica sta delegando a te
la parte più difficile del lavoro!**

**Ci hai mai
pensato?**

*Ti sta chiedendo di passare ore e ore a **sfogliare un catalogo di prodotti con descrizioni tecniche e dettagliate**, che a te non aggiungeranno alcun valore.*



Perché tu non sei un tecnico:

*i centimetri, il materiale, l'area di stampa,
la grammatura, non sono informazioni
che possono aiutarti nella scelta.*

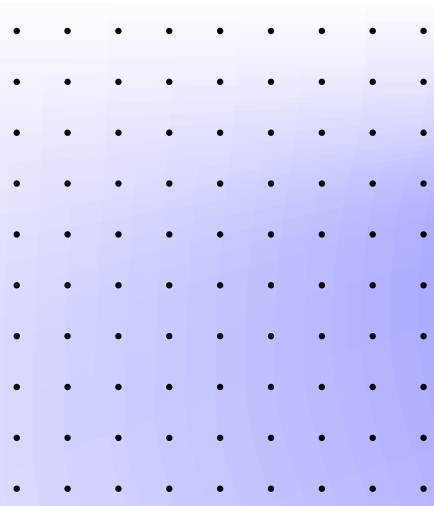
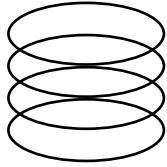


Il risultato

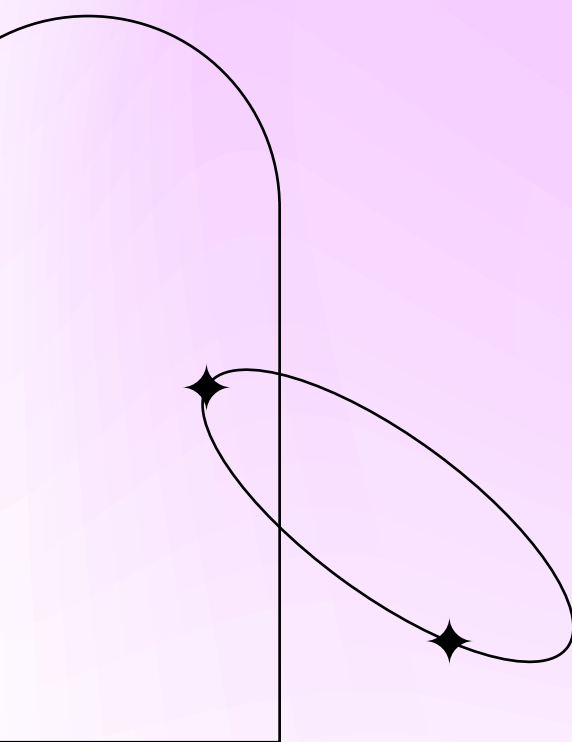
è che selezioni i prodotti che ti interessano, **scelti più in base al tuo gusto personale** che al reale obiettivo d'uso, su cui annoti una serie di domande da porre al fornitore. Oppure, dopo aver sfogliato **venti, trenta, quaranta pagine ti senti frustrato** perché non hai ancora trovato nulla che valga la pena di segnalare.




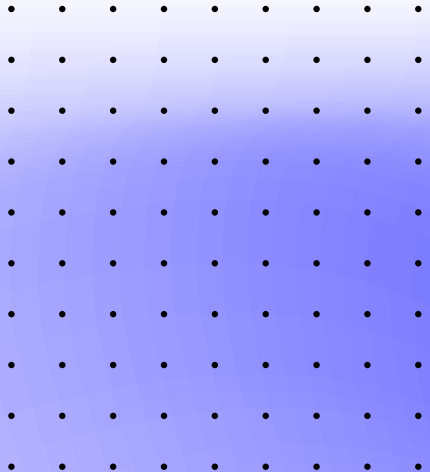
**E il
tempo
passa...**



Quando invece hai le idee chiare e sai già quale prodotto vuoi (perché magari lo hai visto in fiera, o lo hai ricevuto da qualcun altro), navigare un e-Commerce può darti la percezione di un vantaggio economico, ma ti stai assumendo *una grande responsabilità* sulla riuscita del progetto.

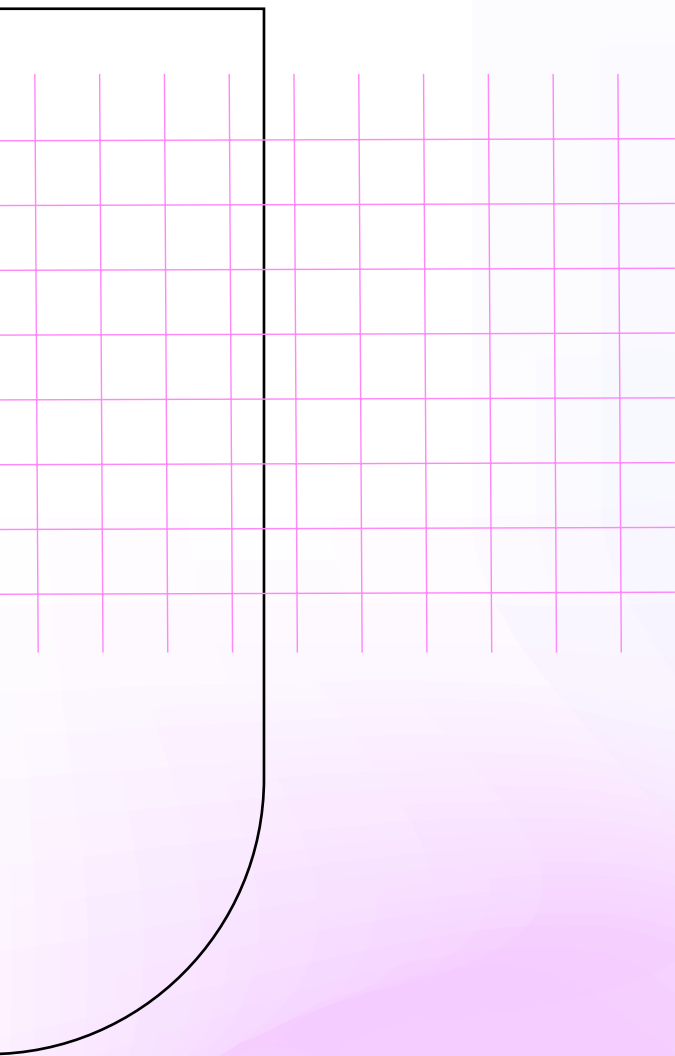


I dettagli da valutare sono tanti: *dove posizionare il logo, che ampiezza di prodotto è personalizzabile, quale tecnica di stampa rende meglio, eventuale packaging da usare, qual è la risoluzione adeguata dei file grafici, e così via.*

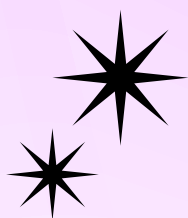


*Sei disposto ad accettare
il rischio di ricevere
un prodotto non adeguato
alle tue aspettative?*

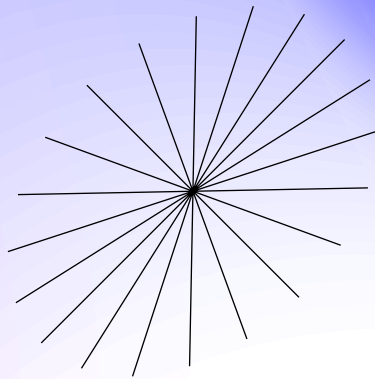




Molti fornitori, soprattutto i siti di e-commerce, potrebbero non adattarsi alle tue dinamiche aziendali. Per essere competitivi sul prezzo, hanno processi automatizzati che non prevedono la **gestione degli imprevisti e dei cambi di programma.**



Così la possibilità di
sfiorare la dead-line è
dietro l'angolo.



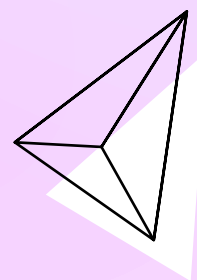
*Quello che ti serve, realmente,
è essere in grado di prendere
decisioni efficaci,
serenamente e senza stress.*

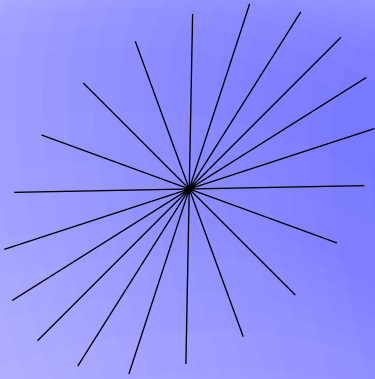
Hai bisogno di qualcuno con cui confrontarti, qualcuno che ti aiuti a ragionare sull'usabilità di un prodotto e che sappia spiegarti tutte le sue potenzialità, e anche i suoi limiti.



Qualcuno che traduca le informazioni tecniche contenute nel catalogo

in risposte alle tue esigenze e ai tuoi bisogni.



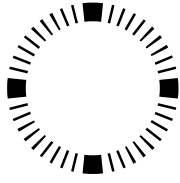


Noi abbiamo scelto di rompere gli schemi e partire dalla fine.

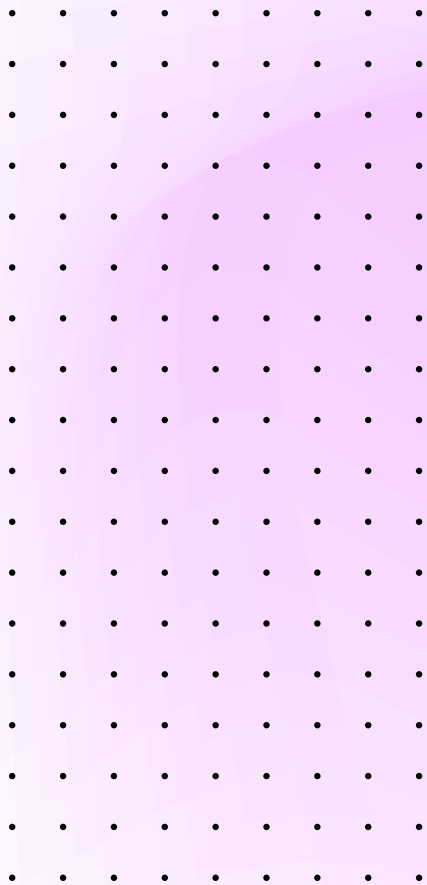
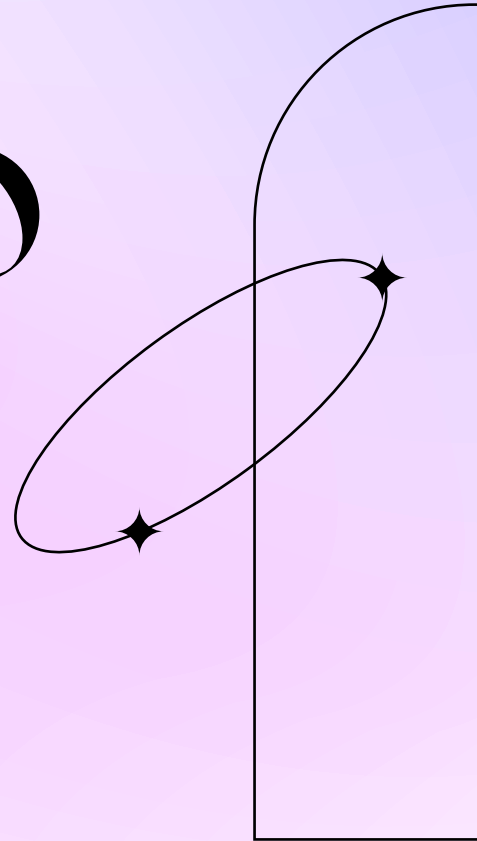
“*Noi vogliamo sapere come sei abituato a lavorare, qual è l'obiettivo, chi è il tuo target, qual è il contesto di distribuzione, qual è la dead-line di progetto e solo dopo aver compreso tutto ciò, saremo capaci di trasferirti informazioni di valore che ti faranno acquisire, nel tempo, consapevolezza.*”

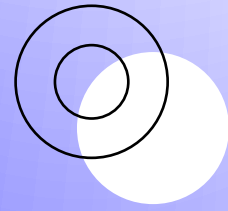
Vogliamo creare con te, un **rapporto di fiducia.**





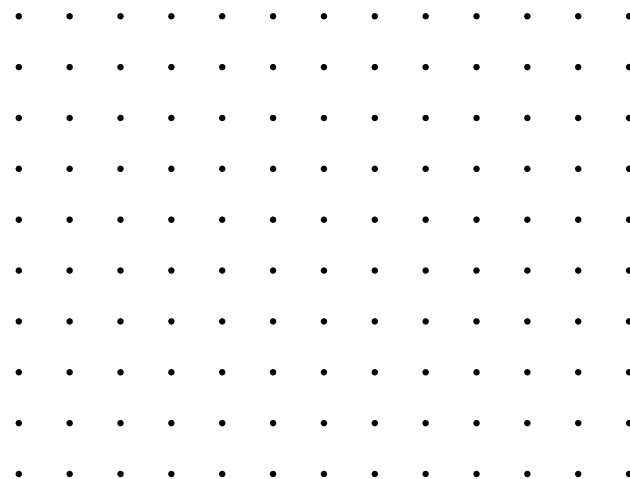
Il catalogo è
MORTO





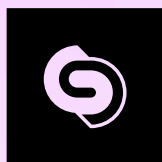
*Perché quello che più conta
è la **relazione** basata sul
senso di responsabilità
e sulla **fiducia** di qualcuno
che sai che lavora per te e con te.*

**Il prodotto può essere uguale per tutti,
ma ogni cliente ha un obiettivo
e una necessità specifica.**



**PRENOTA ORA
LA TUA CONSULENZA**

Clicca qui



**gestalt
group**

