



Hai troppi intermediari tra te e il Cliente?

# CREA NUOVA VICINANZA

Le nuove tecnologie hanno modificato radicalmente il nostro modo di **pensare e concepire lo spazio**. I Clienti decidono facilmente quello che sentono vicino a loro e lo raggiungono **con un click** (o magari con un volo low cost). La **vicinanza del futuro** per il Cliente è non avere barriere fisiche, mentali e economiche (qualità accessibile) per accedere semplicemente a un **prodotto, servizio** o a un'esperienza. E per un'Impresa? È avere il coraggio (BRAVE) di non perdere il contatto con il Cliente, avere il coraggio di investire su idee e strumenti per avvicinarlo nuovamente, per conoscerlo e capirlo, per coinvolgerlo (WE), per servirlo al meglio mettendo in crisi i vecchi modelli. In futuro **la relazione con i propri Clienti** sarà il vero patrimonio. L'industria deve aprirsi al dialogo diretto, creare nuovi scenari con la distribuzione, il retailer deve uscire dalla miopia di capire chi e cosa compra e investire su chi e come compra e perché non compra; innovare il proprio ruolo per essere vicino al Cliente, per dare forma (design) a nuova relazione. Le imprese devono entrare nel business del Cliente, diventare sempre più *alla mano*, o meglio **a portata di mano!**

- Cosa fai per essere vicino al tuo Cliente?
- Hai dei canali per dialogare direttamente con lui?
- Come gestisci la conoscenza del tuo Cliente attraverso gli intermediari?
- Cosa ti impedisce di sperimentare nuove idee per conoscerlo meglio?

**LINK**

[www.insinger.com/shoebox](http://www.insinger.com/shoebox)      [www.sans.name](http://www.sans.name)

