

مرحلة التوعية استخدم المحتوى التعليمي. مرحلة التقييم يجب تصميم الاستراتيجيات لمعالجة احتياجات العملاء المحتملين بشكل مباشر. يمكنك بناء ثقة العملاء وتحفيزهم على اتخاذ القرار الصحيح. مثل شهادات العملاء ودراسات الحالة والعينات المجانية. يجب أن تركز مرحلة الشراء على تسهيل العملية وزيادة ثقة العملاء. يمكنك زيادة احتمالية إتمام عملية الشراء وتحقيق رضا العملاء. يمكن أن يؤدي التركيز على بناء علاقات طويلة الأمد بعد الشراء إلى زيادة فرص تكرار عمليات الشراء في المستقبل.