

Below the line: KIT Forza Vendita (Sales Folder + Look book + etc.)

Cliente: Dreams Studio



oggetto: KIT per il trade composto da vari strumenti, tra cui un Sales folder che illustra e descrive tutte le iniziative promozionali che accompagneranno il lancio della nuova brand.

anno: 2008/2009

target: BTB

mercato: Italia

obiettivo: presentare la nuova brand al trade; fornire agli agenti un utile KIT di supporto alla vendita; guidare e omologare forma, contenuti e modalità di presentazione della nuova brand ai nuovi potenziali rivenditori.

Look book

