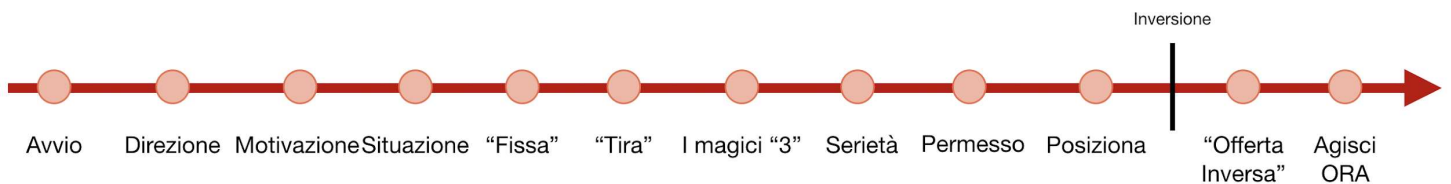


Script in 12 Punti nella Conversazione di Vendita



Punto 1

Inizio della chiamata

Avvia la chiamata:

- A: “Ciao **[NOME]**, sono **[tuo nome]** di **[Azienda (opzionale)]**... come stai?”
- **B-1 (inbound)**: “Bene, ti chiamo per la tua candidatura su **[XYZ]** ma vorrei parlarti i particolare dell’opportunità speciale e limitata di **[entrare/avere nome servizio/prodotto per cui hanno inviato candidatura]**
 - “Bene... iniziamo subito!”

Oppure

- **B-2 (outbound)**: “Bene, ti chiamo perché ho visto/ se che **[informazione personale inerente la nostra attività (es: hai partecipato a webinar, ad evento dal vivo ecc)]** ma quello di cui vorrei parlarti è un’opportunità speciale che **stiamo/sto/XYZ** sta dando per **[beneficio principale]** ... hai qualche minuto per discuterne?”
 - “Bene... iniziamo subito!”
 - Oppure, quand’è che possiamo programmare la call?

Nel caso della ricerca di mercato:

(invito diretto alla lista o social, oppure invito a chi ha lasciato numero dopo sondaggio scritto):

- **B-3**: “Bene, ti chiamo perché **[ho visto/so che/dalla tua risposta ho visto]** **[informazione personale inerente la loro attività]** ed ho alcune **[strategie/tecniche/servizi ecc.]** da mostrarti, e vorrei parlarti di un’iniziativa speciale che stiamo/sto/XYZ sta dando per **[beneficio principale(quello dell’email)]** ... hai qualche minuto per discuterne?”
 - “Bene... iniziamo subito!”

FONDAMENTALE... Tonalità!

Punto 2

Imposta la Direzione della Conversazione

“Ok, questa chiamata funziona in questo modo:

Inizierò col farti alcune domande sulla tua attività e la tua candidatura - che ho qui sottomano **[solo se ha inviato candidatura]**...

E poi, se sembra che questa sia la giusta soluzione per te, ti spiegherò cosa ho da offrire, come funziona e tutto il resto...

...E, alla fine, tu potrai prendere la decisione di prenderne parte oppure no, ok?”

Punto 3

La motivazione (comprendi)

A. “Ok **[nome]**, dimmi, qual è la motivazione che ti ha spinto a prendere il tempo per **[candidarti e prenotare una call con me]**?”

Come andare più in profondità:

- “Cosa intendi per [ZYZ].....?”
- “Dimmi di più su [cosa particolare]...?”
- “Perché credi che questo accade?”

B. Cos'altro hai già provato per risolvere **questa situazione/raggiungere questo risultato?**

C. Da quanto tempo ci stai provando?

Punto 4

Anagrafica (conosci la loro situazione)

NOTA:

personalizza questa parte in base al tuo mercato, a cosa offri e a come funziona

Esempio B2B:

“OK **[nome]**, quali prodotti o servizi offri?”

“Qual è la fascia di prezzo a cui li proponi?”

“Qual è il tuo cliente ideale?”

“Perché i tuoi clienti acquistano i tuoi prodotti o servizi? Qual è il beneficio che prometti?”

“Quali problemi stanno riscontrando le persone del tuo mercato nella vita sia personale che professionale, che le motiva all’acquisto?”

“Qual è il processo di vendita che porta un individuo da perfetto sconosciuto a diventare tuo cliente PAGANTE?”

“Qual è in questo momento il singolo prodotto o servizio che porta il maggior volume di vendite?”

Punto 5

Stretch The Gap (Parte 1)

“Fissa” con una diagnosi

PARTE A

Fai domande diagnostiche

NOTA: personalizza questa parte in base al tuo mercato, a cosa offri e a come funziona

Cerca di capire e diagnosticare bene la sua situazione attuale.

Esempio B2B:

- “Come stai generando clienti in questo momento?”
- “Sai quanto ti costa generare un nuovo cliente?”
- “Come ti differenzi?”
- “Qual è il meccanismo unico su cui basi il tuo marketing?”
- “Qual è il tuo modello di business?”
- “Hai un processo in questo momento che ti porta clienti a tuo piacimento?”
- ecc.

Esempio B2C:

- “Quanti grassi buoni mangi in una giornata?”
- “Quanti minuti di attività fisica svolgi quotidianamente?”
- “Come cerchi di regolarizzare il tuo intestino?”
- “Quanto XYZ mangi la mattina?”
- “Quale processo usi per gestire le tue emozioni interne quando si tratta di cibo?”
- Ecc.

PARTE B:

NOTA: personalizza questa parte in base al tuo mercato, a cosa offri e a come funziona

Il tuo Scopo: Ottenere un numero che identifica nello specifico dove si trovano al momento

Esempi:

- **[OPZIONE #1]** “Qual è il fatturato mensile che stai generando con la tua attività in questo momento?”
- **[OPZIONE #2]** Quanti kg di sovrappeso hai in questo momento?
- **[OPZIONE #3]** Quante ore di sonno intenso riesci a dormire in questo momento?
- **ECC.**

***ATTENZIONE:**

E' ESTREMAMENTE IMPORTANTE far rispondere il candidato a questa domanda e non proseguire fino a che non ha dato un NUMERO SPECIFICO che puoi misurare)

Punto 6

Stretch The Gap (Parte 2)

Tira

Domanda #1 (Numero Specifico):

***NOTA: personalizza questa parte in base al tuo mercato, a cosa offri e a come funziona**

- **[OPZIONE #1]** “Ok [nome], quanto vuoi far crescere la tua attività nei prossimi 12 mesi?”
- **[OPZIONE #2]** “Ok [nome], qual è il peso forma ideale che vuoi raggiungere nei prossimi 12 mesi?”
- **[OPZIONE #3]** “Ok [nome], se tu avessi una bacchetta magica, quali aree del tuo visto modifichereesti e come nello specifico?”
- **[OPZIONE #4]** “Ok [nome], se io e te ci incontrassimo tra 12 mesi, qual è il fatturato mensile/annuale che dovresti aver raggiunto, per sentirti realizzato sia dal punto di vista personale che professionale?”
- **ECC.**

ATTENZIONE:

- **E' ESTREMAMENTE IMPORTANTE** far rispondere a questa domanda e ottenere un numero SPECIFICO
- **Se qualcuno non sa cosa vuole e non ha in mente un dato specifico e misurabile, sarà molto più difficile che acquisti cosa offriamo**

Domanda #2 (Emozioni):

- Ok, e qual è la motivazione che ti spinge a raggiungere questi **[XX di fatturato mensile / perdere questi XX kg / Ecc.]?**

Domanda #3 (Dipingi la Visione nella loro mente):

***NOTA: personalizza questa parte in base al tuo mercato, a cosa offri e a come funziona**

- *“E come cambierebbero le cose per la tua attività se raggiungessi quella cifra?”*
- *“E come cambierebbero le cose nel tuo aspetto se perdessi quei kg?”*

Domanda #4 (Fai emergere cosa importa veramente):

- *“E pensi che raggiungere [XX di fatturato mensile / perdere questi XX kg / Ecc.] avrebbe un impatto anche sulle altre aree della tua vita? Dimmi qualcosa in più...”*

ATTENZIONE:

- *Devi aiutarli ad avere una VISION chiara del proprio futuro, se non ci riescono devi aiutarli ed esplorarla insieme (“Perché?” “Ok, hai detto che [...], dimmi di più...”)*

Punto 7

Alla ricerca dei “magici 3”

- “Ok, Adesso stai generando [XX /mese di entrate con la tua attività / sei XX kg in sovrappeso / ecc.] e Vuoi arrivare a [XX / Mese / XX Kg di peso forma]...
- Dimmi... Cos'è che ti blocca nel raggiungere **da solo** questo risultato? ”

IMPORTANTE

NON proseguire se non ti dice **ALMENO UNO** di questi 3 motivi:

- Non sono in grado di **farlo da soli**
- Ci raggiungere il loro stato ideale **più velocemente**
- Vogliono un **sistema testato e provato** da qualcuno che lo ha già fatto (un esperto)

NOTA:

A volte non comprendono la domanda....

Se hanno effettuato una candidatura e richiesto la call, In questo caso potresti porre la domanda diversamente:

- **[OPZIONALE]** *“Perché per raggiungere questo risultato hai chiesto di entrare/ informazioni/ aiuto sul [tuo prodotto o servizio]?”*

Se pensano che ci possono riuscire da soli, chiudi la chiamata (sempre che non ti blocchino loro...)

- **SE NON RISPONDE CON UNO DEI MAGICI 3:**
- *“OK [NOME], vedo che sei in grado da solo di raggiungere questo risultato... credo non ci sia motivo di continuare questa call...”*

Punto 8

Livello di Serietà

- “Ok [Nome], stai [generando XX€ al mese / sei XX kg in sovrappeso ecc.], perché non rimanere in questa situazione?”
- “E non avere tutto questo, impatta anche le altre aree della tua vita?”
- → (se non ti ha già risposto)
- “E QUANDO vuoi risolvere questa situazione?”
- “OK, è chiaro che vuoi risolvere questa situazione... ma quanto SEI SERIO a fare in modo che tutto questo accada?”

NOTA:

- Le risposte a queste domande devono far emergere le emozioni.
- Quello che cerchi sono risposte che rivelano il vero motivo nascosto per cui vogliono generare entrate o cambiare il proprio aspetto
- Es: *“voglio un futuro per i miei figli, passare più tempo con loro, riuscire a pagare mutuo, acquistare una casa in riva al mare, dimostrare a tutti che posso anch' io”*

Punto 9

Permesso di condividere l'offerta

- “Ok **[NOME]**, posso assolutamente aiutarti nel **raggiungere i tuoi risultati**”
 - Oppure: “Ok **[NOME]**, penso di poterti aiutare nel fare tutto questo”
- “Penso che tu sia perfettamente adatto per ciò che faccio, vuoi che te ne parli?”

Punto 10:

Posiziona la tua esperienza

- Ok quello che faccio [da XX anni (opzionale)] è aiutare [CHI] a [fare COSA] con [COME]
- E principalmente lavoro con [descrivi la loro situazione attuale] e li aiuto a [descrivi il loro stato attuale]
- **POI SILEZIO TOTALE.** Non parlare per NESSUN motivo

IMPORTANTE:

Mentre pronunci queste parole devono pensare:

- *“Sì, Quello sono perfettamente io!”*
- *“Voglio assolutamente raggiungere quel risultato!”*

---- INVERSIONE RUOLI ----

Punto 11

Offerta “inversa”

Il prospect ti chiederà com e funziona la tua offerta....

Quando lo fa:

⇒ Quando il prospect ti chiede come funziona, presenta la tua offerta a livello generico, ma non troppo, così che la possano comprendere ma senza che tu lo defocalizzi dalla cosa più importante: il risultato

- Dai una descrizione di come funziona l'offerta non più lunga di 2-3 minuti
- Fallo con CHIAREZZA e CONFIDENZA

A questo punto, sarà lui a porre a te (NON viceversa), tutte le domande di cui ha bisogno...

E comprenderanno l'offerta (i tasselli mancanti), per avere l'immagine completa di cui hanno bisogno

IMPORTANTE:

Quando rispondi, assicurati di rispondere solo alla singola domanda specifica senza divagare e poi **STAI ZITTO**.

Quando chiede quanto costa? Qual è il prezzo? Quanto mi costa? ecc.

⇒ vai alla sezione successiva....

Punto 12

Agisci ORA (spiega il prezzo)

NOTA:

usa la frase adatta al tuo caso, a seconda che tu:

- Offra prodotti o servizi a prezzo pieno o in pre-lancio (offerta compromesso)
- Offra prodotti a pagamento una tantum (sia in totale che dilazionato) o su base ricorrente

IMPORTANTE:

- Qui il silenzio dopo la tua frase è **CRUCIALE**.

SITUAZIONE 1 (Una-tantum prezzo pieno):

“Bene, solitamente l’investimento per **[accedere/entrare/avere il prodotto o servizio]** è di **XXXX€**, ma analizzando i dati, ho visto che chi decide subito solitamente poi diventa anche uno dei migliori clienti e insieme otteniamo davvero grandi risultati. Per questo ho creato un incentivo speciale secondo cui, se decidi di entrare oggi, qui in questa chiamata con me, toglierò **XXXX€** dall’investimento, che sarà invece di **XXXX€**”.

POI Silenzio. NON PARLARE.

SITUAZIONE 1 - (Una-tantum in Pre vendita)

Se PRE-vendi un prodotto o servizio **NON** ricorrente che non hai ancora creato

“Bene, l’investimento per **[accedere/entrare/avere il prodotto o servizio]** sarà di **XXXX€**, ma visto che questo è un nuovo prodotto o servizio, voglio ottenere i primi casi di studio lavorando in modo molto più approfondito con un gruppo ristretto di sole **XX** persone, che in cambio del loro feedback per migliorarlo, avranno molto più tempo e attenzioni da parte mia **[e del mio team]** rispetto alla normalità. E siccome ho visto che chi decide subito, solitamente poi diventa anche uno dei migliori clienti e insieme a me ottiene davvero grandi risultati...”

...Ho deciso di creare un incentivo speciale secondo cui, se decidi di entrare oggi, qui in questa chiamata con me, toglierò **XXXX€** dall'investimento, che sarà invece di **XXXX€**".

POI Silenzio. NON PARLARE.

*(*NOTA: qui è un GRANDE sconto, dal 50% al 70%)*

SITUAZIONE 2 (Ricorrente prezzo pieno):

Se vendi un servizio ricorrente (es: Software, Servizio Manutenzione, Done 4 You ecc.)

"Bene, solitamente l'investimento per **[accedere/entrare/avere il prodotto o servizio]** è di **XXXX€ al mese**, inoltre chiedo **XXXX€** per il setup iniziale, ma analizzando i dati, ho visto che chi decide subito solitamente poi diventa anche uno dei migliori clienti e insieme otteniamo davvero grandi risultati. Per questo ho creato un incentivo speciale secondo cui, se decidi di entrare oggi, qui in questa chiamata con me, toglierò i **XXXX€** del setup iniziale, e quindi il tuo investimento sarà invece di **XXXX€ al mese**".

POI Silenzio. NON PARLARE.

SITUAZIONE 2 - (Ricorrente Pre-vendita)

Se PRE-vendi un prodotto o servizio RICORRENTE che non hai ancora creato

"Bene, l'investimento per **[accedere/entrare/avere il prodotto o servizio]** sarà di **XXXX€ al mese**, inoltre chiederò **XXXX€** per il setup iniziale, ma visto che questo è un nuovo prodotto o servizio, voglio ottenere i primi casi di studio lavorando in modo molto più approfondito con un gruppo ristretto di sole **XX** persone, che in cambio del loro feedback per migliorarlo, avranno molto più tempo e attenzioni da parte mia **[e del mio team]** rispetto alla normalità. E siccome ho visto che chi decide subito, solitamente poi diventa anche uno dei migliori clienti e insieme a me ottiene davvero grandi risultati...

...Ho deciso di creare un incentivo speciale secondo cui, se decidi di entrare oggi, qui in questa chiamata con me, non solo toglierò i **XXXX€** del setup iniziale, ma anche **XXXX€** dal pagamento mensile. E quindi il tuo investimento sarà solo di **XXXX€ al mese**".

POI Silenzio. NON PARLARE.

(*NOTA: qui è un GRANDE sconto, dal 50% al 70%)

IMPORTANTE:

Non puoi accettare NIENTE di diverso da un SI o un NO!

Il tipo di risposta che cerchi:

- “Ok, ci sto!”
- “Ok, come possiamo iniziare?”
- “Ok, cosa devo fare?”
- Ecc.

Risposta al SI:

- “Ok iniziamo subito se per te è ok”
 - **Risposta:** “ok e come?”
- “Facciamo con carta di credito se per te ok?”
- Oppure:
- “Blocchiamo il posto con XXX€ e poi mi invii un bonifico entro XX ore per il primo pagamento, ok? ”
 - **Risposta:** “Ok...”
- “Fai con loro prossimo passo (inviagli il link e attendi il pagamento, usa un tool per addebitare la loro carta, invia dati del bonifico)”

IMPORTANTE:

- Non parlare MAI di dilazionamento, ma presenta sempre il pagamento unico
- Se chiede il dilazionamento:
 - Offri 2 pagamenti (uno subito, uno ogni 30 giorni), ma incentiva a pagare in totale dando un bonus in più (di grande valore per loro ma che a te non costa nulla)
 -
- Se chiede di dividere in 3 pagamenti
 - OK, ma solo se ogni rata è minimo di 2.000€
 - (o anche 1.000€, se stai prevenendo un nuovo prodotto o servizio, caso in cui il tuo scopo non è guadagnare)

RICORDA:

La benzina di qualsiasi attività NON è la proiezione delle entrate, ma il CashFlow!
(il soldi REALI entrano in banca, e non quelli che "in teoria" dovremmo incassare)