MANUALE DI VENDITA

COME VENDERE D'ESTATE

Scopri come vendere d'estate e prendere un vantaggio sui tuoi competitors.

Summer

ANDREA ANILONTI

COME USARE IL MANUALE

→ Stampa il manuale per poterlo compilare in ogni sua parte ed avere i tuoi appunti sempre sotto mano.

→ Goditi il momento. Mentre tu sei qui a studiare come poter aumentare i tuoi clienti, i tuoi competitor sono probabilmente al mare... sfrutta questo vantaggio!

1° STEP
LA TUA SITUAZIONE DI PARTENZA

Quale problema riscontri ogni estate?

Le obiezioni reali vs. le obiezioni percepite
Elenca tutte le obiezioni che hai già ricevuto in passato durante il periodo estivo così da poter analizzare il reale problema.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

2° STEP
RIADATTA LA TUA OFFERTA

Come cambia il tuo mercato d'estate?

Trasforma tutte le obiezioni in possibili soluzioni da integrare alla tua offerta principale
Puoi inserire anche partnership con prodotti e/o servizi di terze parti per arricchire la tua offerta commerciale.

PROBLEMI	SOLUZIONI

3° STEP
ANALIZZA CRM & OPPORTUNITÀ

A chi vendere la tua nuova offerta?

Elenca 20 possibili già clienti e/o lead in target

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____

Elenca 20 nuovi potenziali prospect sono in target

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____

3° STEP
OUTREACH

Contattiamo i potenziali clienti

Crea il tuo script in outreach personalizzato
Per creare il tuo script personalizzato prendi spunto dall'esempio di seguito oppure selezionane 1 dall'elenco degli script:

Ciao [NOME], complimento nella prima riga. Nel mese di luglio ho creato [SERVIZIO] per raggiungere [RISULTATO / PROBLEMA RISOLTO] in [TEMPO]. Hai 15 minuti domani? PS: non è richiesto nessun impegno economico prima di Settembre!

Scrivi qui il tuo script personalizzato:

4° STEP
GESTIONE COMMERCIALE

Come chiudere i contratti

Contrattualistica
L'importante in questo periodo è chiudere contratti. Acconto per bloccare la tua disponibilità ed incassi al 30 Settembre.

Appointment Setting
Decidi sempre tu durante ogni touch point quando fissare un nuovo appuntamento altrimenti si procrastinerà.

Scarcity
Si l'ho detto. Se la tua scadenza non è prima di ferragosto loro non si muoveranno e non firmeranno il contratto.

WhatsApp
Non è necessario sentirsi per telefono. Spesso basta utilizzare canali di messaggistica per delle rapide interazioni.