

# Come moltiplicare il valore di ogni tua ora di lavoro

Sintesi operativa episodio #019

Nelle realtà più piccole e meno strutturate, l'imprenditore fa sia la parte commerciale che la parte produttiva.

Poi ogni volta che incontra un nuovo cliente o ha a che fare con nuovi prodotti da presentare, si ritrova a dire le stesse cose più volte a clienti diversi.

In più poi si ritrova con le persone che gli fanno sempre le stesse obiezioni.

Il marketing ti "clona" creando una versione digitale o cartacea di te che ti permette di fare altro mentre altre persone imparano a conoscere la tua azienda, i tuoi prodotti, i tuoi servizi, le tue garanzie, le tue recensioni.

Se ci sono 10 cose che devi dire ad un cliente, ti conviene metterle per iscritto su un video, in un audio o dove vuoi perché loro sappiano già di cosa andrai a parlare, ancora prima di vederti di persona.

Se i tuoi clienti ti fanno sempre le solite 10 obiezioni, metti per iscritto l'obiezione con la risposta, in modo che io potenziale cliente che ti contatto ho già tutto quello che mi serve per decidere.

Oltre che registrare un video o registrare un audio, potresti scrivere un libro o anche un fascicoletto con le risposte alle obiezioni ad esempio.

Oppure potresti inviare delle newsletter con cui inizi a far capire che sei specializzato, che ci sono dei motivi per cui dovrebbero scegliere te piuttosto che gli altri e via dicendo.

A presto,  
Alessandro

P.S.

[Segui questo link](#) e scopri le risorse gratuite che mi hanno permesso di aiutare 300 aziende in più di 60 settori diversi!