

Come nascono le obiezioni dei tuoi clienti?

Sintesi operativa episodio #026

Le obiezioni non sono attacchi personali.

Il tuo cliente vuole avere una panoramica completa di quello che gli stai proponendo, perché magari c'è qualche problema di comprensione rispetto a quello che hai detto.

Fondamentalmente esistono tre motivi strettamente legati tra di loro per cui le persone fanno domande.

La soglia di attenzione delle persone è calata di molto perché siamo bombardati ogni giorno da più di 2500 messaggi pubblicitari.

Per questo devi essere conciso, andare al succo e dire solo le cose veramente importanti per mantenere il Focus del cliente su di te.

Il nostro cervello farà di tutto per mantenere lo status quo perché generare un cambiamento significa impegnare energie.

Oltre il 70% della popolazione italiana soffre di analfabetismo funzionale, perciò ogni volta che legge un testo ha problemi di comprensione e di logica.

Unisci la bassa soglia d'attenzione e la resistenza al cambiamento con l'analfabetismo funzionale e viene fuori un gigantesco casino.

Una soluzione è **anticipare le obiezioni**, mentre l'altra è di **gestire le obiezioni**.

Se stai approcciando adesso il marketing per la prima volta non è facile anticipare tutte le obiezioni perché devi avere il tempo di raccoglierle, di ragionarci, di provare e testare diverse risposte.

P.S.

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