

La tecnica di marketing che azzerava tutti i rischi che preoccupano un cliente

Sintesi operativa episodio #026

Più della metà delle fatture che vengono emesse dalle aziende in Italia viene pagata in ritardo (e la situazione è destinata a peggiorare nei prossimi due o tre anni).

Questo fenomeno riguarda soprattutto i crediti sotto i 5000€, cifre per le quali un imprenditore non va dall'avvocato perché i costi probabilmente supererebbero i benefici.

Perciò **quei crediti vengono persi** e alla fine creano dei problemi a livello economico in un'azienda.

Per risolvere questo problema devi rivolgerti ad un avvocato oppure ad una società di recupero crediti che dovrai pagare a prescindere del risultato, che sia positivo o negativo.

Affidarti ad un avvocato o ad una società rappresenta, appunto, un rischio altissimo.

Per azzerare questo rischio ho fondato «**Credit Lion - il recupero crediti a rischio zero**», assieme ad un avvocato che da 25 anni si occupa di recupero crediti.

Perché "a rischio zero"?

Perché con Credit Lion applichiamo la tecnica di marketing dell'**inversione del rischio**.

L'inversione del rischio in Credit Lion funziona così: il nostro onorario non lo paghi tu, ma il tuo debitore.

Il rischio di insuccesso non ricade sulla tua azienda, perché siamo talmente bravi e sicuri di poterti dare un ottimo risultato, che siamo disposti ad accollarcelo noi.

Abbiamo investito praticamente zero in pubblicità perché è partito il passaparola, poi ci sono state le recensioni da parte di altre aziende e il ritorno sull'investimento è stato rapidissimo.

Se inizi anche tu a proporre ai tuoi clienti un prodotto o un servizio con un rischio bassissimo, non ci sarà più motivo di dirti di no.

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!