

Come evitare la Guerra del Prezzo

Sintesi operativa episodio #034

Un'altra delle obiezioni che mi capita ogni tanto di sentire è:

«Sì, vorrei tanto fare marketing, ma poi alla fine il cliente sceglie solo in base al prezzo perché vuole spendere poco».

Di base, non è che il cliente per forza voglia acquistare a tutti i costi al prezzo più basso, anzi solo il 4% degli italiani esce di casa con l'intento di spendere poco.

In realtà, tutte le aziende dicono generalmente le stesse cose o comunque molto simili tra loro.

Praticamente ti ritrovi al punto in cui sembri uguale agli altri, anche se tu sei diverso.

Se tu dici le stesse cose che dicono gli altri concorrenti e siete tutti sullo stesso livello, tanto vale spendere poco.

Cosa devi fare per farti scegliere?

Trova un modo per spiegare al tuo cliente qual è la vera differenza dell'acquistare da te e soprattutto perché dovrebbe scegliere te invece di qualcun altro.

Vedrai che già semplicemente creando un piccolo discorso di 5-10 minuti ma molto focalizzato, i tuoi tassi di chiusura aumenteranno spaventosamente e da subito.

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!