

La tecnica per creare un'Offerta irresistibile

Sintesi operativa episodio #037

La trattativa è un momento di tensione e può succedere qualsiasi cosa e il fatto di dare molte scelte al cliente è uno svantaggio che ti crei da solo.

In quel momento lì tu dovresti arrivare pronto e preparato con la soluzione migliore, con un pacchetto di prodotti e servizi che teoricamente il tuo concorrente non ha e che puoi fornire solo tu perché è studiata appositamente per il cliente.

Ci sarà una **proposta A** che è la migliore e che tu esalterai con il tuo cliente consigliandolo nel dettaglio.

Eventualmente nel primo periodo ti creerai una **proposta B** di livello più basso, con meno servizi, con meno garanzie e gliela farei passare come la soluzione alternativa, ma che tu non consigli.

Una singola scelta con un piano B di scarso valore fa sì che la proposta A sia quella che tu consigli.

Tra l'altro se ti sei letto anche Clienti Fantastici - che puoi scaricare gratuitamente da questa pagina - alcune di queste nozioni ci sono, quindi se non l'hai ancora scaricato ti invito a scaricarlo e a leggerlo perché troverai degli spunti su come creare un'offerta e interagire con i clienti.

Quindi, ricordati che è fondamentale e importante (e non potrai più farne a meno quando ci proverai) creare un'unica singola offerta che sia la migliore per quel cliente ed eventualmente una soluzione B più basso livello che tu sconsiglierei.

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!