

Perché l'80% di una vendita si fa prima dell'appuntamento

Sintesi operativa episodio #039

Molti imprenditori, soprattutto i microimprenditori, credono esista una sorta di formula magica per vendere ad un appuntamento.

Ma l'80% della vendita si fa prima ancora di incontrare il cliente dal vivo.

Infatti, con il marketing puoi fare già un lavoro preciso di scrematura e di selezione dei clienti più interessati a te.

L'importante è interagire solo con persone che hanno fatto il primo passo, cioè che si sono avvicinate a te e hanno lasciato un feedback, scaricato un PDF eccetera, perché non sono interessati solo al prezzo, ma a te come professionista o azienda per quello che proponi e per come lo proponi.

Quindi, devi sforzarti e pensare alla strategia corretta per attirare e soprattutto qualificare il cliente.

Devi portarlo a ragionare come te per fargli capire quello che generalmente viene definita qualità.

Devi portarli dalla tua parte con le tue ragioni e dimostrando che ciò che stai dicendo è vero.

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!