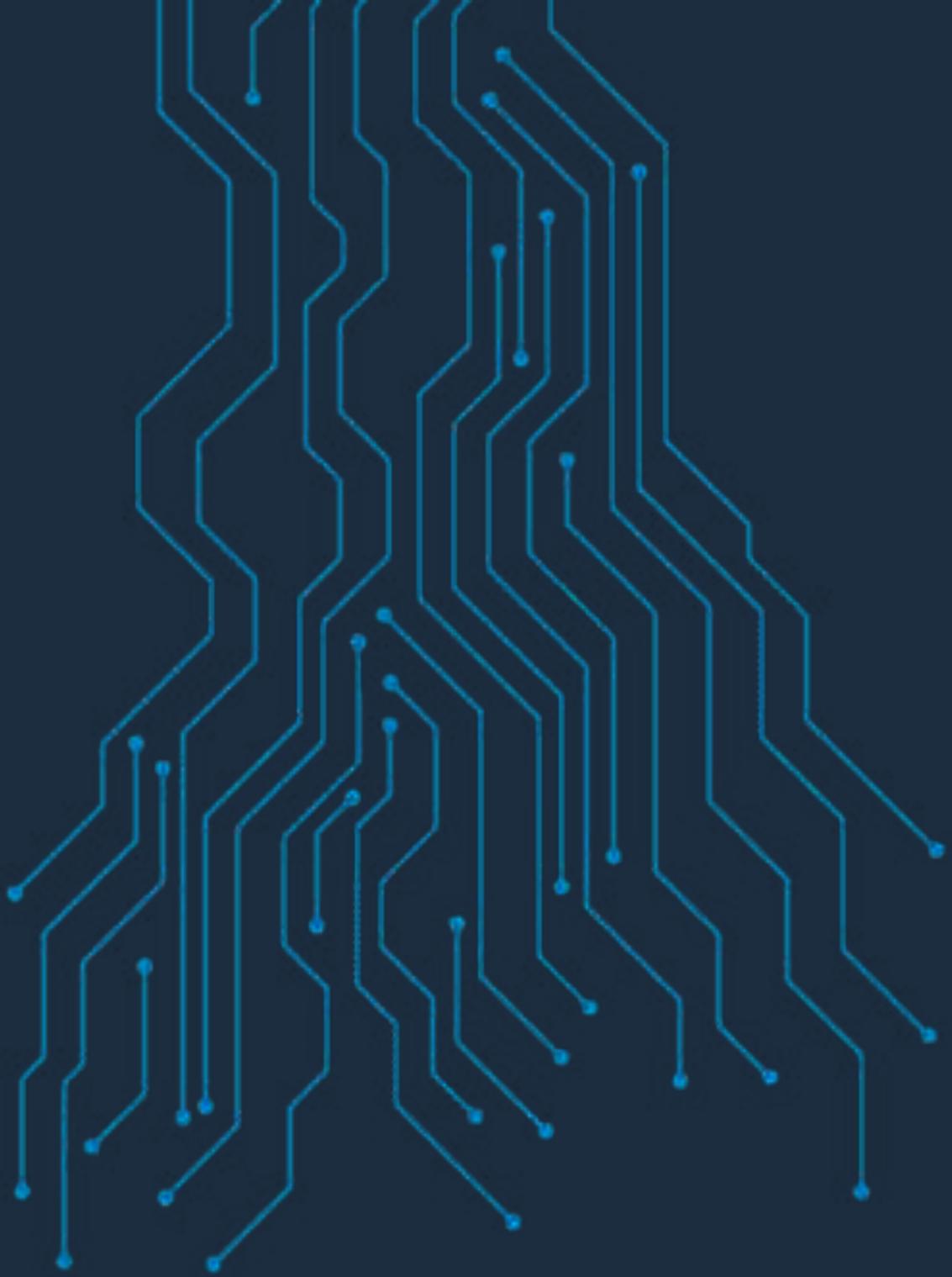




FORMAZIONE
PROMOTORE DIGITALE





ATTRAVERSO QUESTA
FORMAZIONE, vedremo insieme
quali sono le **corrette azioni** che
ci porteranno al **successo** nella
nostra attività!

PRIMI PASSI, VERIFICARE SE IL NOSTRO POTENZIALE CLIENTE È:



NON Digitalizzato - D1



MAL Digitalizzato - D2



Digitalizzato - D3

COME POSSIAMO VERIFICARLO?

MOLTO SEMPLICE!

Basta andare sul sito whatcms.org

The screenshot shows the 'What CMS' website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'What CMS', 'Detections', 'Resources', and 'Pricing'. On the right side of the navigation bar, there is a 'Sign up' button and a 'Tech Search' input field. The main heading is 'What CMS Is This Site Using?' with a subtext 'Currently detecting 1326 website powering technologies'. Below this, there is a search input field containing 'mariopalazzo.it' and a green 'Detect CMS' button. The results section is titled 'Success' and contains the message: 'We didn't find a CMS for mariopalazzo.it but we did find the following technologies'. A table lists the detected technologies:

| Category | Software | Version |
|------------|----------|---------|
| Web Server | Apache | |

Below the table, there is a link 'Help us improve these results'. At the bottom of the results section, there is a blue bar with the text 'mariopalazzo.it' and a list of 'Content Management Systems'.

Advertisement for Blu American Express card. The ad features the American Express logo and the text: 'Blu American Express®', '5% DI CASHBACK sui primi €3000 spesi* con Carta.', 'Poi 1% Offerta valida fino al 30 Marzo 2023', and a 'Richiedila ora' button. Small text at the bottom provides details about the offer and terms.

Advertisement for Blu American Express card. The ad features the American Express logo and the text: 'Blu American Express®', '5% DI CASHBACK sui primi €3000 spesi* con Carta.', 'Poi 1% Offerta valida fino al 30 Marzo 2023', and a 'Richiedila ora' button. Small text at the bottom provides details about the offer and terms.



QUAL'È IL PASSAGGIO SUCCESSIVO?

Creazione del **TRIAL**

Il **TRIAL** è un'anteprima di come
verrà il suo sito!

nomeazienda.appoosto.com



Le 11 APPROVAZIONI
Del COLLOQUIO DI CONSULENZA



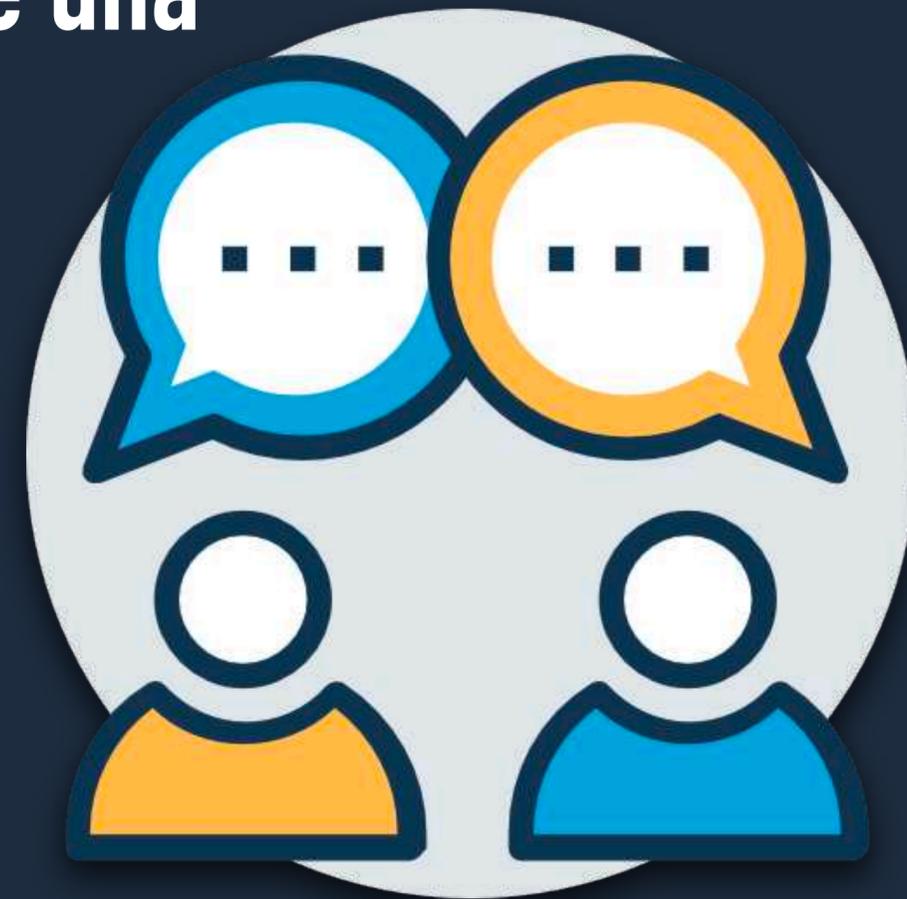
LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

| | |
|----|-------------------------------------|
| 1 | SALUTO E PRESENTAZIONE |
| 2 | SMALL TALK - TEMPO LIBERO |
| 3 | DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE |
| 4 | LE SUE 5 CONDIZIONI |
| 5 | CONCRETEZZA |
| 6 | SODDISFO LE SUE 5 ESIGENZE |
| 7 | SPUNTO LE SUE 5 CONDIZIONI |
| 8 | SODDISFA LE CONDIZIONI DELL'AZIENDA |
| 9 | COMPILAZIONE CONTRATTO |
| 10 | TECNICA DELLE RACCOMANDAZIONI |
| 11 | SALUTO CON ACCORDO |

LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A1. SALUTO E PRESENTAZIONE

Permette di creare la condizione ottimale per improntare una trattativa.



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A2. SMALL TALK – TEMPO LIBERO

L'obiettivo è creare **Empatia** con il cliente tramite un sistema di **Domande** che esulano dal servizio ma si concentrano su di lui



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A3. DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE

Tramite **domande** mirate si individua se il cliente è D1, D2 o D3.





A3. DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE

È **INTERESSANTE** per TE

È **IMPORTANTE** per TE

È **FONDAMENTALE** per TE

Queste sono le **3 domande** base,
che poi adatteremo ai nostri
clienti **D1**, **D2** e **D3**.



A3. DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE

D1

È **INTERESSANTE** per TE

È **IMPORTANTE** per TE

È **FONDAMENTALE** per TE

- Vendere online
- Controllo agenda unica app
- Gestire campagne social e fidelity
- Evitare la chiusura giornaliera della cassa
- Aggiornare sito web in autonomia
- Gestire tutti i canali di vendita con un unico messaggio
- Accettare pagamenti dilazionati
- Presentarsi con un bigliettino digitale
- Offrire un'area riservata ai clienti
- Aprire un altro punto vendita senza problemi (scalabilità)
- Avere un sito b2b



NON Digitalizzato



A3. DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE

D2

È **INTERESSANTE** per TE

È **IMPORTANTE** per TE

È **FONDAMENTALE** per TE

Gestire tutti i canali di vendita con un unico messaggio

Controllo agenda unica app

Gestire campagne social e fidelity

Aggiornare sito web in autonomia

Presentarsi con un bigliettino digitale

Offrire un'area riservata ai clienti

Gestire chat e ordini e-commerce dal punto cassa

Accettare pagamenti dilazionati

Evitare la chiusura giornaliera della cassa

Sito b2b

Scalabilità



MAL Digitalizzato

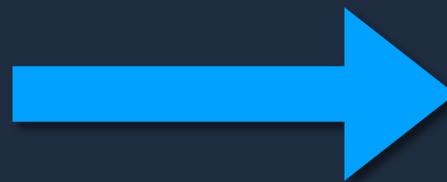


A3. DESIDERI, BISOGNI, ESIGENZE



D3

Digitalizzato



ENTREREMO nel
dettaglio dopo aver
fatto il percorso di
PROMOTORE DIGITALE

LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A4. LE SUE 5 CONDIZIONI

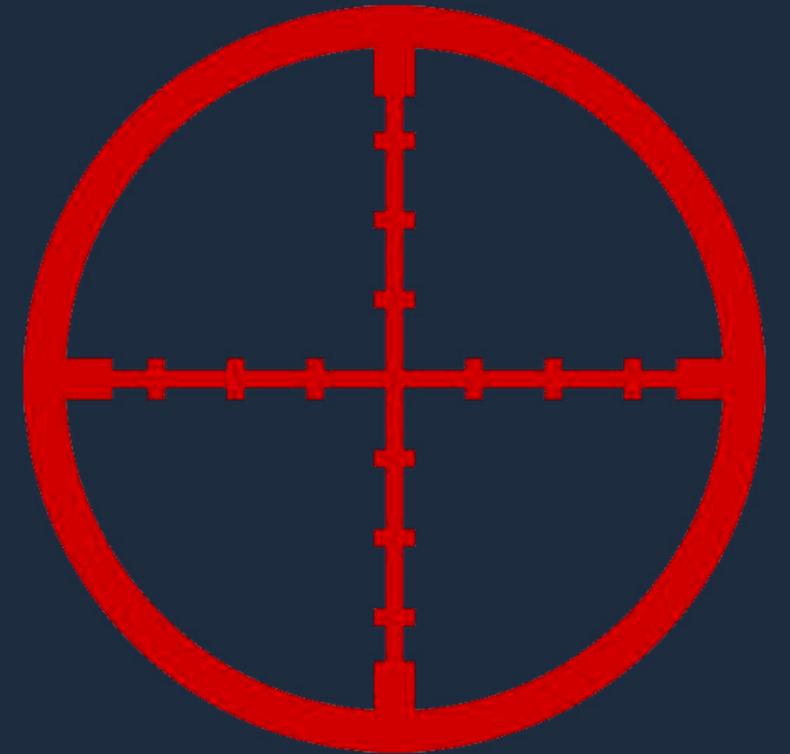
Trascrivere le sue **5 CONDIZIONI**
ci permette di utilizzare la
tecnica dell'imbuto.



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A5. CONCRETEZZA

Viene fatta una **domanda** concreta che aiuta il potere decisionale del cliente, permette anche di individuare le eventuali vere o meno **Obiezioni** in chiusura di Trattativa.



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A6. SODDISFO LE 5 CONDIZIONI

Permette di razionalizzare il SI e di evitare **Obiezioni**.

Spuntare con  sul foglio.



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A7. SPUNTO LE SUE 5 CONDIZIONI

Tramite domande soddisfo e spunto i
5 Punti.

Questo permette di rendere
consapevole il potenziale cliente che
il servizio è **studiato sulle sue
esigenze.**

Viene Customizzata la Trattativa



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A8. SODDISFA LE CONDIZIONI DELL'AZIENDA

Tramite **domande** si conduce l'interessato a chiedere di diventare nostro cliente



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A9. COMPILAZIONE CONTRATTO

Si compila continuando il punto **A2 – SMALL TALK**; in questo modo calano le eventuali tensioni alla **firma**.



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A10. TECNICA DELLE RACCOMANDAZIONI

Viene compilato un semplice modulo (anche se la trattativa non è stata conclusa a buon fine). Questo ci permette di avere mediamente tra i **3/7 nomi da contattare.**



LE 11 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO DI CONSULENZA

A11. SALUTO CON ACCORDO

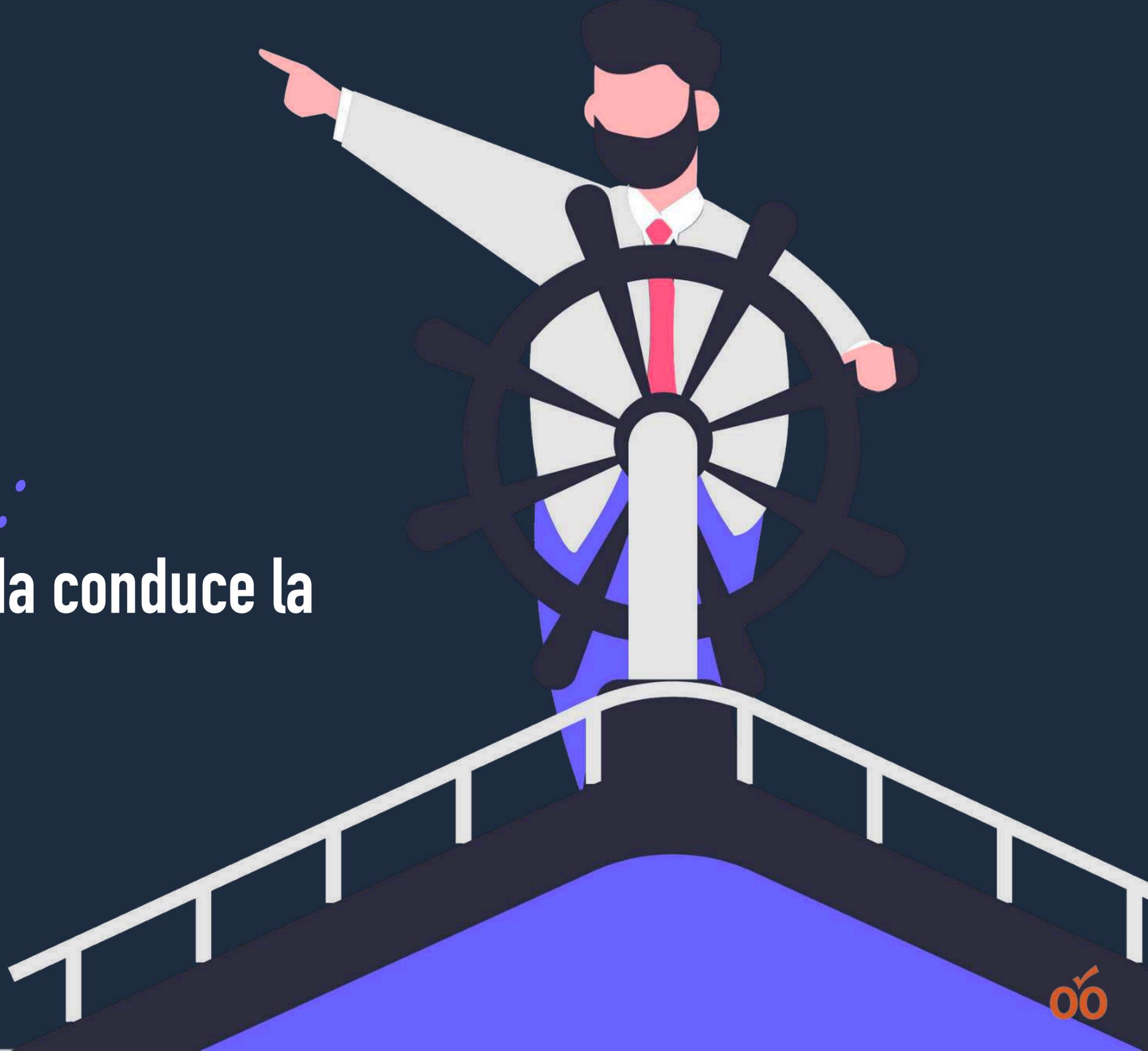
Chiusura con **stretta di mano** e
accordo telefonico di
soddisfazione per utilizzo del
servizio





Ricorda:

**“Chi domanda conduce la
consulenza”**



Le 8 APPROVAZIONI
Del COLLOQUIO TELEFONICO



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

| | |
|---|--|
| 1 | SALUTO E PRESENTAZIONE |
| 2 | MOTIVO DELLA TELEFONATA |
| 3 | ACCENTUARE LA SUA ATTENZIONE |
| 4 | CREARE LA CURIOSITÀ SULLA DIGITALIZZAZIONE |
| 5 | TECNICA ALTERNATIVA PER APPUNTAMENTO |
| 6 | RIASSUNTO DELL'APPUNTAMENTO |
| 7 | PRENDO UN ACCORDO |
| 8 | SALUTO |

LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B1. SALUTO E PRESENTAZIONE

Permette di capire **l'attenzione**
del potenziale cliente



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B2. MOTIVO DELLA TELEFONATA

Si fa capire **chi** ha segnalato il contatto



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B3. ACCENTUARE LA SUA ATTENZIONE

Creare curiosità tramite
l'importanza della telefonata,
altrimenti richiamare.



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B4. CREARE LA CURIOSITÀ SULLA DIGITALIZZAZIONE

Frase istituzionale da imparare a memoria sulla digitalizzazione delle imprese e l'importanza dell'incontro.



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B5. TECNICA ALTERNATIVA PER APPUNTAMENTO

Far comprendere che ci si prende il tempo **SOLO** per lui tramite alternativa:

ORARIO/GIORNO



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B6. RIASSUNTO DELL'APPUNTAMENTO

Confermo l'importanza e dati
appuntamento:
via, paese, città ecc...



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B7. PRENDO ACCORDO

Dobbiamo far capire che ci prendiamo il tempo per lui, così da far diminuire il rischio di appuntamento nullo.



LE 8 APPROVAZIONI DEL COLLOQUIO TELEFONICO

B8. SALUTO

Cortesìa Assoluta!

MAI ringraziare, sar  lui a farlo!



OBIEZIONI DEL CLIENTE
3 DOMANDE CHE RISOLVONO OGNI OBIEZIONE



3 DOMANDE CHE RISOLVONO OGNI OBIEZIONE



1. DOMANDA: CHE COSA INTENDE?

Permette di individuare
l'obiezione e capire se vera o
falsa.

3 DOMANDE CHE RISOLVONO OGNI OBIEZIONE

A large, three-dimensional golden number '2' with a metallic sheen and a slight shadow, positioned on the left side of the slide.

2. DOMANDA: QUESTO È IL SUO UNICO PROBLEMA?

Isola la domanda e permette al consulente di trattare la **vera** obiezione

3 DOMANDE CHE RISOLVONO OGNI OBIEZIONE

A large, 3D-rendered golden number '3' with a metallic sheen and a slight shadow, positioned on the left side of the slide.

**3. DOMANDA: SE GLIELA RISOLVO IO
PARLIAMO POI CONCRETAMENTE DELLA
SOLUZIONE?**

Permette di **NON** esprimere altre
obiezioni e di razionalizzare la
soluzione.