
LE 3 DOMANDE

LE DOMANDE CHE TI DEVI FARE SEMPRE

- ➔ In che modo il mio prodotto o servizio trasforma in meglio la vita delle persone?
- ➔ Perché dovrebbero comprare da me e non da un altro oppure non comprare affatto?
- ➔ Quali sono le obiezioni che potrebbe avanzare una persona di fronte al mio prodotto o servizio?
