SCHEMA CONTATTI QUALIFICATI

1 CURIOSO

* DEVI CONOSCERE A FONDO IL TUO CONTATTO IDEALE, CREA L'AVATAR
* BRANDING E POSITIONING: LA TUA PRESENTAZIONE DI 3 MINUTI
* HOME PAGE E LOGO EFFICACE

* IL TUO CONTATTO È DISPERSO NEL TRAFFICO, TU HAI IL DOVERE DI RICONOSCERLO TRA TANTI
* IL TUO BUSINESS HA BISOGNO DI FOCUS

2 INTERESSATO

* OMAGGIO MAGNETICO DI ALTISSIMO VALORE
* LANDING PAGE: DESIGN E PERSUASIONE

* DEVI PARLARE DI LORO, NON DI TE, DEVI ESSERE SPECIFICO
* CREA RECIPROCITÀ: DEVI DARE VALORE PRIMA CHE COMPRINO

3 QUALIFICATO

* FOLLOWUP EMAIL DI PREVENDITA
* SEGMENTAZIONE DEI CONTATTI

* EDUCA (INDOTTRINA) LE PERSONE AL TUO LAVORO
* PENSA CON LA LORO TESTA, RISPONDI ALLE OBIEZIONI PRIMA

4 CLIENTE

* IL TUO SISTEMA DI VENDITA
* PAGINA DI VENDITA O PAGINA DEI CONTATTI (QUALIFICATI)

* IL CLIENTE È UN ECCELLENTE CONTATTO QUALIFICATO (100 VOLTE PIÙ FACILE VENDERE)
* CONTINUA A VENDERE PIÙ VOLTE, VIRTUALMENTE INFINITE VOLTE

VENDITE MULTIPLE A PREZZO CRESCENTE

CONTATTIqualificati ONLINE