



I CLIENTI FANNO SCHIFO ... se non sai come domarli

CONCLUSIONE

GENERARE AUTORITÀ CON LA LEAD GENERATION

- SONDAGGI
- INTERVISTA PER IL TUO NUOVO LIBRO
- INTERVISTA PER ALTRI MEDIA
- RICERCA PER UNO STUDIO

IL MODO PIÙ VELOCE PER CREARE AUTORITÀ DA ZERO

- FOCUS PER UNA NUOVA CATEGORIA
- LAVORARE INIZIALMENTE SU UN MERCATO LOCALE
- LO SCETTICISMO
- LA PAURA
- RESISTENZA AI PREZZI
- DIFFICOLTÀ DI GESTIONE
- ANTICORPI
- LE RISPOSTE PER ABBATTERE L' INCONGRUENZA

COME SFRUTTARE LA TUA AUTORITÀ PER VENDERE AL TUO PREZZO

- CAPACITÀ DI ACQUISTO
- VOLENTÀ DI ACQUISTO
- POSSONO COMPRARE?
- VOGLIONO COMPRARE?
- POSSONO COMPRARE ADESSO?
- VOGLIONO COMPRARE ADESSO?
- IL LAVORO DI UN'AUTORITÀ
- COSA DETERMINA LE DECISIONI
- IL PROBLEMA DEL PREZZO
- DIFFERENZIAMENTO INSUFFICIENTE
- NON OFFRIRE OPZIONI PREMIUM PRICE
- IGNORANZA O STUPIDITÀ SULLA MATEMATICA DEL BUSINESS
- LA BASSA AUTOSTIMA

LE DIMOSTRAZIONI

- ESCLUSIVITÀ
- SCARSITÀ
- URGENZA

Frank Merenda

UN'AUTORITÀ NON NEGOZIA MAI

VENDERE CON DIFFICOLTÀ VS VENDERE CON AUTORITÀ

I 3 LIVELLI DELL'AUTORITÀ

- APPROCCIO DIRETTO
- APPROCCIO INDIRETTO
- AUTORITÀ PER ASSOCIAZIONE

LA COSTRUZIONE DELL'AUTORITÀ FAMOSA

- CONQUISTARE LA FIDUCIA DEL TUO TARGET
- STABILISCI LA TUA PERSONALITÀ
- LA VISIONE PER IL TUO MERCATO
- MITO DELLA CREAZIONE

IL SEGRETO ULTIMO DELLA VENDITA

LA CELEBRITÀ NON BASTA SERVONO CREDIBILITÀ E FIDUCIA

- SVILUPPARE LA CREDIBILITÀ PROGRESSIVA
- 10 FORMULE PER PRESENTARE DELLE PROVE

L'IMPORTANZA DELLA FIDUCIA

IDENTIFICAZIONE

IDENTIFICATI CON IL TUO PUBBLICO

LE DOMANDE PER CREARE AFFINITÀ

- PAIN SUPERFICIALE
- PAIN DI SECONDO LIVELLO
- PAIN TERZO LIVELLO

- STRATEGIE PER CEMENTARE AFFINITÀ
- AFFERMAZIONI EMPATICHE
- VICINANZA
- ESPORSI PER LE PERSONE