



Workbook

RENDI LA TUA OFFERTA IRRESISTIBILE

ANALIZZA - AGGIUSTA - VENDI

QUESTO WORKBOOK TI AIUTERÀ AD
ANALIZZARE OGNI TUA OFFERTA E RENDERLA
IRRESISTIBILE ATTRAVERSO RAPIDI
AGGIUSTAMENTI.



CIAO, SONO CECILIA SARDEO

In pochi anni ho costruito più business a 6 cifre, con la libertà di poter lavorare quando e dove voglio, fatturando anche quando faccio tutt'altro.

Ma l'aspetto di cui sono più orgogliosa, è il fatto di poter fare un lavoro che trasforma le vite di altre imprenditrici.

Tra le centinaia di allieve che seguo, ci sono donne che hanno mandato in pensione i mariti, che hanno quintuplicato il fatturato, che finalmente riescono a vivere del proprio sogno.

Ti dico tutto questo semplicemente perché voglio condividere con te cosa può accadere quando ti trovi nel posto giusto al momento giusto e decidi di rimboccarti le maniche.

Sono onorata di essere stata la tua guida in questo mini corso.

Se cerchi un piano personalizzato per far crescere il tuo business e automatizzarlo, scrivimi in DM la parola GUIDA ed esploreremo le opzioni disponibili in base al tuo budget e alle tue necessità.

È il momento di invertire il senso di marcia!

**CANDIDATI PER UNIRTI
ALLA BIZ FAMILY**



LE 6 DOMANDE DA FARTI PER RENDERE LA TUA OFFERTA IRRESISTIBILE

1. *Quale problema risolvi e perché?*

L'errore più comune quando vendi qualcosa, è non risolvere nessun problema reale per la tua audience o non riuscire a comunicarlo in modo chiaro.

Ogni volta che parli della tua offerta fallo in modo da rispondere implicitamente alla domanda che rimbalza nella testa del tuo potenziale cliente: "Perché dovrei acquistare?"

Se non sai qual è il problema che la tua audience vuole risolvere, STUDIA IL MERCATO.

Parla al telefono con i tuoi clienti reali o potenziali (è una cosa che faccio almeno una volta all'anno), studia le conversazioni nei gruppi Facebook inerenti la tua nicchia. Ogni volta che un'offerta non funziona come vorresti, torna a studiare il mercato per capire quale problema la tua audience sta cercando di risolvere.





2. Per quale ragione dovrei scegliere te?

Se il problema che voglio risolvere (o il desiderio che voglio soddisfare) è il motivo per cui compro, il posizionamento è il motivo per cui decido di comprare da TE!

Per un approfondimento gratuito sul posizionamento vola alla [puntata #127 di ImpactGirlPodcast](#).

Guarda la tua offerta come la vedessi per la prima volta: cosa ti rende davvero diversa?



3. *La tua offerta ha un chiaro guadagno finale?*

Anche se la tua offerta non è strettamente connessa a un guadagno di tipo economico, fammi vedere quale ROI posso aspettarmi!

A quale beneficio tangibile e quantificabile posso aspirare, acquistando da te?



4. Dove posso applicare la regola del regista?

Invece di puntare subito alla soluzione, descrivi il problema come fosse la scena di un film.

Migliora il tuo copy per aumentare le conversioni

VS

Ti è mai capitato di sbirciare la pagina di un concorrente che sta facendo numeri incredibili mentre ti chiedi: "Che cavolo fanno loro che io non so?!?"

Invece di parlarmi in tecnicismi, dillo in modo comprensibile anche per i non addetti ai lavori.

Ottimizza il tuo ROI attraverso il funnel marketing.

VS

Aumenta le tue vendite in modo automatico grazie a semplici email



4. Dove posso applicare la regola del regista?

Invece di farmi sentire a disagio, fammi sentire compresa.

Se non ne approfitti ora, te ne pentirai!

VS

*So bene che è una decisione importante.
Questa offerta ha una durata limitata ma il nostro invito
è quello di prenderti il tempo necessario per valutare
(ne varrà la pena anche senza sconto).*

Invece di partire dal tuo prodotto, parti dal tuo interlocutore.

Il nostro software ti fa risparmiare 20 ore a settimana

VS

Risparmia 20 ore a settimana da dedicare a quello che ami,
grazie al nostro software.



4. Dove posso applicare la regola del regista?

Invece di usare le solite espressioni, dimmelo in modo diverso

Non ti servono più followers per fare più vendite

VS

Se 100 persone fossero in fila davanti al tuo negozio, le lasceresti fuori aspettando ne arrivino altre o le faresti entrare per capire come puoi aiutarle?

Invece di parlare del risultato in termini generici, descrivi in modo nitido cosa significa.

Ti guiderò alla creazione di un business online che funziona.

VS

Pronta per essere inondata di messaggi di persone che dicono:
Ho appena visto il tuo sito e voglio lavorare con TE!



5. Qual è il costo di non agire adesso?

Dammi un motivo per agire ADESSO che vada oltre il prezzo, sottolineando a cosa rinunci non agendo ora.

Descrivilo sempre con delicatezza ed empatia; l'ultima cosa che vuoi, è portare a sceglierti per paura di minacce velate.

6. Quanto è immediato accedere alla tua offerta?

Se non parli mai di quello che offri non comprerò di sicuro, e lo stesso vale se non fai altro che parlare di quello che vendi senza mai dare valore.

Anticipa il problema che il tuo potenziale cliente vuole risolvere, attraverso contenuti pratici, ricordando SEMPRE di aggiungere un Invito all'Azione specifico e semplice da seguire.



L'IMPORTANZA DELL'UNO

Il potere dell'UNO è così sottovalutato, quando in realtà UNO è tutto quello di cui hai bisogno.

Se vendi 1 prodotto, puoi venderne 10-100-1000!

Tutto ciò che supera l'uno è semplicemente una replica del processo che già conosci. È procedere con in mano i pezzi del puzzle che hai tra le mani. I pezzi sono lì!

A volte però, la sensazione è quella di andare a tentoni, e di non avere tra le mani un processo personalizzato e replicabile.

Se cerchi un piano personalizzato per far crescere il tuo business e automatizzarlo, candidati per unirti alla Biz Family dal pulsante che vedi qui sotto.

È il momento di invertire il senso di marcia!

**CANDIDATI PER UNIRTI
ALLA BIZ FAMILY**

