



*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**

