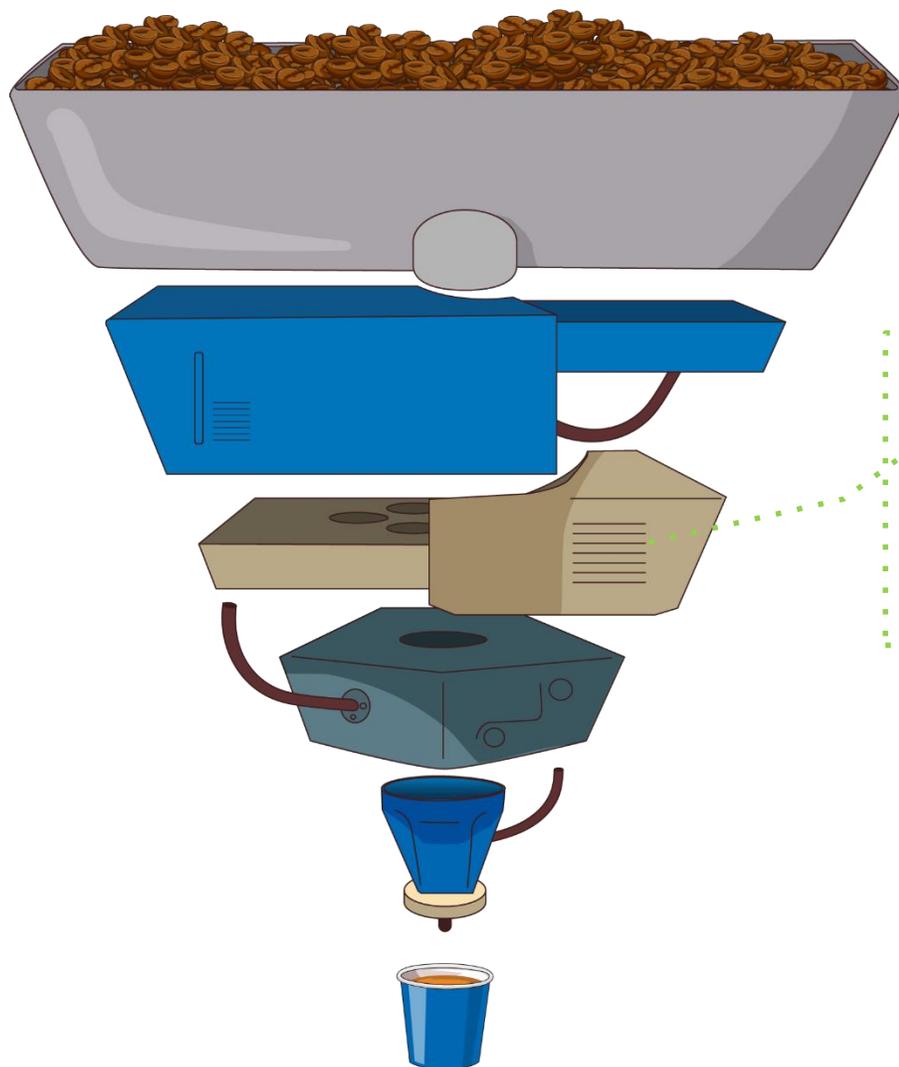


■ IL MACININO DELLE VENDITE STEP BY STEP



STIMOLAZIONE



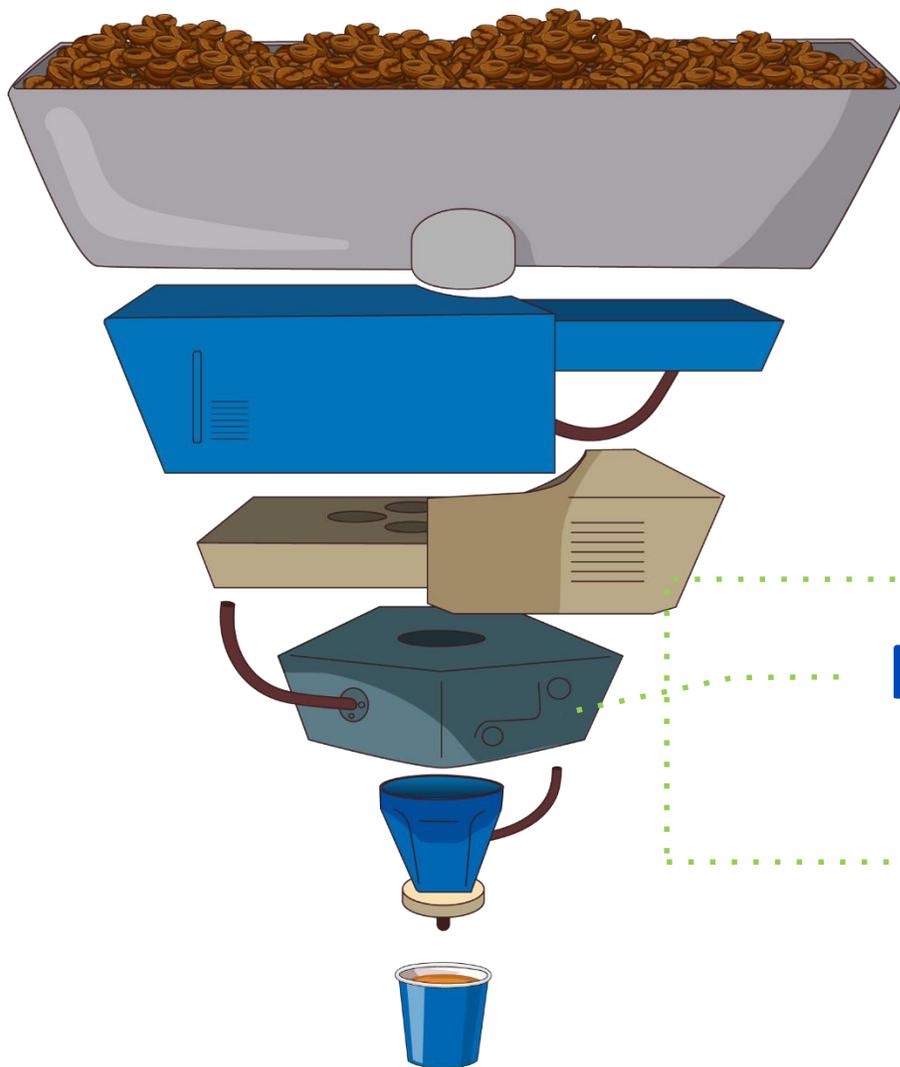
3. Stimolazione

Obiettivo

IL CLIENTE CHE HA:

- compreso di SUBIRE GLI EFFETTI del “GUASTO”;
- capito che se non agisce, la situazione può solo peggiorare;
- un rinnovato desiderio di cambiare lo stato attuale;
- desiderio di migliorare il servizio di distribuzione automatica e chiede al venditore come fare.

■ IL MACININO DELLE VENDITE STEP BY STEP



**PRESCRIZIONE DEL
SERVIZIO**

■ COSA È DISPOSTO A COMPRARE IL CLIENTE?



Una soluzione mirata che
coincida con le sue
esigenze e risolva il
GUASTO.



Best Practice

Quando la tua soluzione non coincide con le esigenze e non risolve completamente i “GUASTI” emersi, il cliente pensa che tutto ciò che gli hai proposto in più non può permetterselo e quindi diventa un **LUSO**, uno **SPRECO**.

Il Lusso si trasforma nella mente del cliente in obiezioni:

- **Ci devo pensare;**
- **Non è il momento giusto;**
- **E' troppo caro ecc.**



Un lusso inutile