# 8 domande per scoprire perché il tuo negozio fatica ad acquisire clienti

## Rispondi con sincerità: le tue risposte ti diranno molto

1

### Leggi ogni frase

Pensa al tuo negozio com'è oggi, non a come vorresti che fosse.

2

### Scegli una risposta

Mai, Raramente, Occasionalmente, Spesso o Sempre. Segna la prima che ti viene in mente.

3

### Conta le risposte

Quante volte hai scritto "Spesso" o "Sempre"? Quel numero conta più del resto.

Mai | Raramente | Occasionalmente | Spesso | Sempre

# Le prime 4 domande

1. **Non riesco a descrivere in una frase chi è il mio cliente ideale.**

Mai · Raramente · Occasionalmente · Spesso · Sempre

2. **Il messaggio di vetrina, volantini e social va bene per chiunque.**

Mai · Raramente · Occasionalmente · Spesso · Sempre

3. **Racconto cosa vendo più che il risultato che il cliente ottiene.**

Mai · Raramente · Occasionalmente · Spesso · Sempre

4. **Non ho un percorso fisso che porti una persona da passante a cliente fedele.**

Mai · Raramente · Occasionalmente · Spesso · Sempre

# Le ultime 4 domande

**5** Aspetto che i clienti entrino, invece di farmi notare e invitarli.

Mai · Raramente · Occasionalmente · Spesso · Sempre

**6** Non so perché molte persone escono senza comprare o non tornano.

Mai · Raramente · Occasionalmente · Spesso · Sempre

**7** Quando un cliente esita, abbasso il prezzo o faccio lo sconto.

Mai · Raramente · Occasionalmente · Spesso · Sempre

**8** Non ho una routine fissa per comunicare con i clienti durante la settimana.

Mai · Raramente · Occasionalmente · Spesso · Sempre

# Come leggere il risultato

**Più "Spesso" e "Sempre" hai segnato, più il tuo negozio sta lavorando senza un metodo.**

**Non è colpa tua e non è colpa del tuo prodotto: nessuno ti ha mai spiegato come si portano le persone in negozio. Il metodo si costruisce un passo alla volta, e la buona notizia è che si impara.**

## Numero di risposte "Spesso" o "Sempre"

| | |
|---|---|
| **0-2** | **Sei a buon punto**<br>Rifinisci i dettagli. |
| **3-5** | **Hai delle lacune**<br>Parti dalle risposte con "Sempre". |
| **6-8** | **Serve un metodo**<br>Costruiscilo un passo alla volta. |

# Ora sai dove perdi clienti.
# Cosa fai con questa informazione?

**Il primo passo costa zero: guarda le 3 videolezioni gratuite di SOS COMMERCIO, pensate per chi ha un negozio. Nessuna carta di credito.**

Scopri tutte le proposte