PERCORSO PREMIUM

INCONTRI IN MODALITÀ MEETING

(APPROFONDIMENTO IN DIRETTA COL DOCENTE - MAX. 8 ISCRITTI)

ARGOMENTO	CONTENUTI
1° incontro **LA TUA UNICITÀ**	•L'importanza di un carattere distintivo •I 3 passaggi per costruire la tua unicità •Il potere di un'offerta a livelli •La struttura vincente •Compiti per casa
2° incontro **DARE MAGGIORE VISIBILITÀ AL TUO NEGOZIO**	•Senza visibilità non si vende •Le 3 leve della visibilità •Il sistema 3 spinte in 7 giorni •Il sistema dei micro-annunci •Compiti per casa
3° incontro **FARE PUBBLICITÀ A BASSO COSTO**	•Google My Business porta clienti (se usato bene) •Come aumentare la visibilità in 24 - 48 ore •Le 7 regole della vetrina efficace •Il metodo 3 - 3 - 1 → La formula del successo •Compiti per casa
4° incontro **CONDURRE IL CLIENTE ALL'ACQUISTO**	•Tutto parla: tu, l'ambiente, i prodotti •Le leve dell'offerta •La comunicazione persuasiva •Convincere i clienti esitanti •Compiti per casa
5° incontro **AUMENTARE L'IMPORTO MEDIO DELLO SCONTRINO**	•Cosa è il cross-selling •Tecnica e timing •Up-selling: criteri di applicazione •Quando il vantaggio è per tutti: il bundling •Compiti per casa
6° incontro **FIDELIZZARE I CLIENTI**	•Micro routine: il sistema dei 3 contatti •Whatsapp relazionale •Come costruire un "Club Clienti" •I 3 criteri: semplice, locale, economico •Compiti per casa
7° incontro **ACQUISIRE CLIENTI CON IL PASSAPAROLA**	•Perché il passaparola è la tua arma segreta •I 4 pilastri del referral •Come generare promotori autentici •Gli errori da non commettere •Compiti per casa

ISCRIVITI ALLA PROSSIMA EDIZIONE → redazione@marketingevendite.it