



SEVESO TOMASINI **MICHAEL**
CONSULENZA E FORMAZIONE

BUSINESS E OBIETTIVO

DISPENSE PDF GRATUITE

via Bligny 50, 20153 Milano
+39 3394729558 | sevesotomasinimichael@gmail.com
www.sevesotomasinimichael.com



COME SCEGLIERE IL BUSINESS E CREARSI UN OBIETTIVO

Entra nella quotidianità del tuo cliente e crea ciò che **fa**, quello che **pensa**, **cosa gli piace** e cosa **non gli piace**.

Fai ricerche sui portali (*social, forum, etc...*), leggi i **commenti** e le **opinioni**: comprendi a fondo ed in maniera diretta i **dubbi** più profondi. Risposte negative o perplessità sono i migliori indizi per capire le esigenze delle persone, in tal modo hai la possibilità di **intendere i loro bisogni**, le loro frustrazioni, così da potergli fornire **soluzioni più esaustive**.



OPPORTUNITÀ

Quando offri dei miglioramenti, ci sono due fattori importanti

Devi essere **preparato** e **conoscere** a fondo il tuo prodotto, il tuo servizio o ambito di competenza. In caso contrario potresti incorrere a "scontri", con il cliente o con i competitors, e perdere il focus del discorso

Le persone non vogliono aiuto per migliorarsi, bensì desiderano delle **opportunità**: il tuo compito è offrirgliene

Prima di incentrarsi sull'obiettivo/i è molto importante intuire il **sogno** delle persone, per poi formulare una strada con traguardi graduali, ed infine concretizzarlo.

Fornisci al potenziale cliente le **strategie** su come raggiungere il proprio sogno, tenendo bene a mente di formularle su una base oggettiva (non soggettiva), considerando ciò che viene chiesto dal **mercato**, studiando i suoi mutamenti con costanza.

Cerca, inoltre, di entrare in **empatia** con il cliente: racconta aneddoti della tua vita, fai in modo che possano immedesimarsi nei tuoi esempi. **Coinvolgi** il tuo pubblico facendolo sentire "alla pari" con te; questo ti porterà due importanti benefici:

Aumento della loro fiducia nei tuoi confronti

Individuazione in breve tempo delle persone insoddisfatte che vogliono trasformare la propria vita



COSTRUISCI IL TUO BUSINESS O TRASFORMALO - QUESTIONARIO

- 1 Quali sono i business di maggior gradimento che conosci? O hobbies che vorresti trasformare in business?
Elencane almeno 5
- 2 Quali sono le tue skill attuali? Quali conoscenze e competenze hai acquisito?
- 3 Quali sono le problematiche che possono interferire nel buon esito di ogni business elencati al punto 1?
- 4 Quali sono le soluzioni applicabili ai problemi del punto 3?

Se hai seguito i passi correttamente, avrai sicuramente trovato una soluzione efficace ai problemi riscontrati all'interno dei vari business.
CONSIGLIO: in caso contrario, studia maggiormente il mercato e le esigenze delle persone, ampliando le tue competenze.

Possano esserti di aiuto le seguenti domande:

- Nel business in riferimento, chi e come ha risolto il problema in questione? Fai un'indagine
- Come posso migliorare questa soluzione in modo da coinvolgere la mia fetta di mercato?
- Quali argomenti devo approfondire? Quanto tempo devo impiegare per acquisire le competenze necessarie per aiutare al meglio i miei potenziali clienti? Pianifica



RIASSUMENDO

Scegli un business per sviluppare competenze specifiche

Comprendi gli eventuali problemi di quel business ed elabora soluzioni efficaci

Adatta il tuo business per eliminare i problemi che potrebbero sorgere da parte dei clienti

Prevedi il fatturato da voler raggiungere all'interno del tuo business plan

Pianifica una time line per raggiungere il fatturato prefissato

Considera le tue esigenze personali e calcola quanto tempo dedicare al business

Valuta con attenzione il tempo/fatturato per evitare perdite e, se necessario, modifica la tua schedule

Definisci responsabilità e compiti dei partecipanti

