

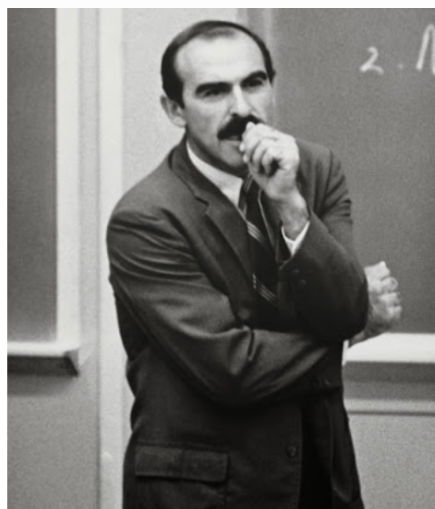
# COME FARSI SCEGLIERE DAI CLIENTI

OGNI CLIENTE È FOCALIZZATO SULLA SOLUZIONE DEL PROPRIO/DEI PROPRI PROBLEMI.

COME DICEVA L'ECONOMISTA LEVITT: "LE PERSONE NON VOGLIONO UNA PUNTA DI TRAPANO, VOGLIONO UN BUCO DA UN QUARTO DI POLLICE".

**«LE PERSONE NON  
VOGLIONO UNA PUNTA  
DI TRAPANO,  
VOGLIONO UN BUCO DA  
UN QUARTO DI  
POLLICE»**

**-THEODORE LEVITT**  
ECONOMISTA  
(1925-2006)



PER QUESTO VOGLIO CONDIVIDERE CON TE UNO SCHEMA CHE TI SARÀ UTILE PER ARGOMENTARE LA TUA PROPOSTA DI VALORE.

QUESTO SCHEMA CONTIENE 4 ELEMENTI:

- SERVIZI
- RISULTATI
- PROMESSA
- CREDENZE

NEI **SERVIZI** ARGOMENTA COSA OFFRI E COME AIUTI LE PERSONE.

I **RISULTATI** SONO CIÒ CHE I CLIENTI DESIDERANO DA TE: DECLINA QUESTA PARTE PER IL TUO MERCATO TARGET, NON PARLARE TROPPO IN GENERALE, O NON RIUSCIRAI A FARE LEVA SULLE EMOZIONI, CHI TI LEGGE/ASCOLTA NON SI SENTIRÀ DAVVERO COINVOLTO/A.

LA **PROMESSA**: CHE TIPO DI GARANZIA SEI IN GRADO DI DARE.

LE **CREDENZE**: IN COSA CREDI TU?

# COME FARSI SCEGLIERE DAI CLIENTI

GUARDA L'ESEMPIO, E COMPLETA LO SCHEMA SULLA TUA SPECIFICA PROPOSTA DI VALORE.

