

# LA TUA VALUTA PREGIATA

Il valore è negli occhi di chi acquista, non dimenticarlo mai. Come far sì che il cliente riesca a percepire il tuo valore? Attraverso la valuta pregiata che tu metti a disposizione, e che può declinarsi attraverso 4 vantaggi che offri: **RISPARMIARE, AUMENTARE, RIDURRE E MIGLIORARE.** Fai in modo di mettere sempre in chiaro questi benefici, e non ti scordare di ripeterli, così che vengano assorbiti dai tuoi clienti.

**IMPREDI  
PROMOTORE**  
*Academy*

## **RISPARMIARE**

tempo  
denaro  
fatica  
risorse

## **RIDURRE**

spese  
svantaggi  
preoccupazioni  
incertezza

## **AUMENTARE**

reddito  
investimenti  
continuità  
relazioni

## **MIGLIORARE**

produttività  
abilità  
fiducia  
immagine

