



# Internet Business Strategico 3.0

---

## GLI ESERCIZI DEL VIDEO #2

---



# Le **5 FASI** Del “Viaggio Del Cliente”

*(Presenti in QUALSIASI Mercato)*





**FASE #1** - NON sanno di aver bisogno perdere peso, aumentare la resistenza, cambiare allenamenti ecc.

**FASE #2** - Sanno di avere un problema ma NON conoscono il “CrossFit”

**FASE #3** - Conoscono il “CrossFit” ma non Conoscono te.

**FASE #4** - Sanno che tu insegni CrossFit - ma non hanno un buon motivo per venire da te.

**FASE #5** - Ti conoscono Ed Hanno il Giusto incentivo per scegliere te

# Il Concetto Dei **MICRO-COMMITMENTS**



Non puoi scendere per strada, fermare uno sconosciuto, e chiedergli subito di acquistare.

La stessa cosa vale per l'online.

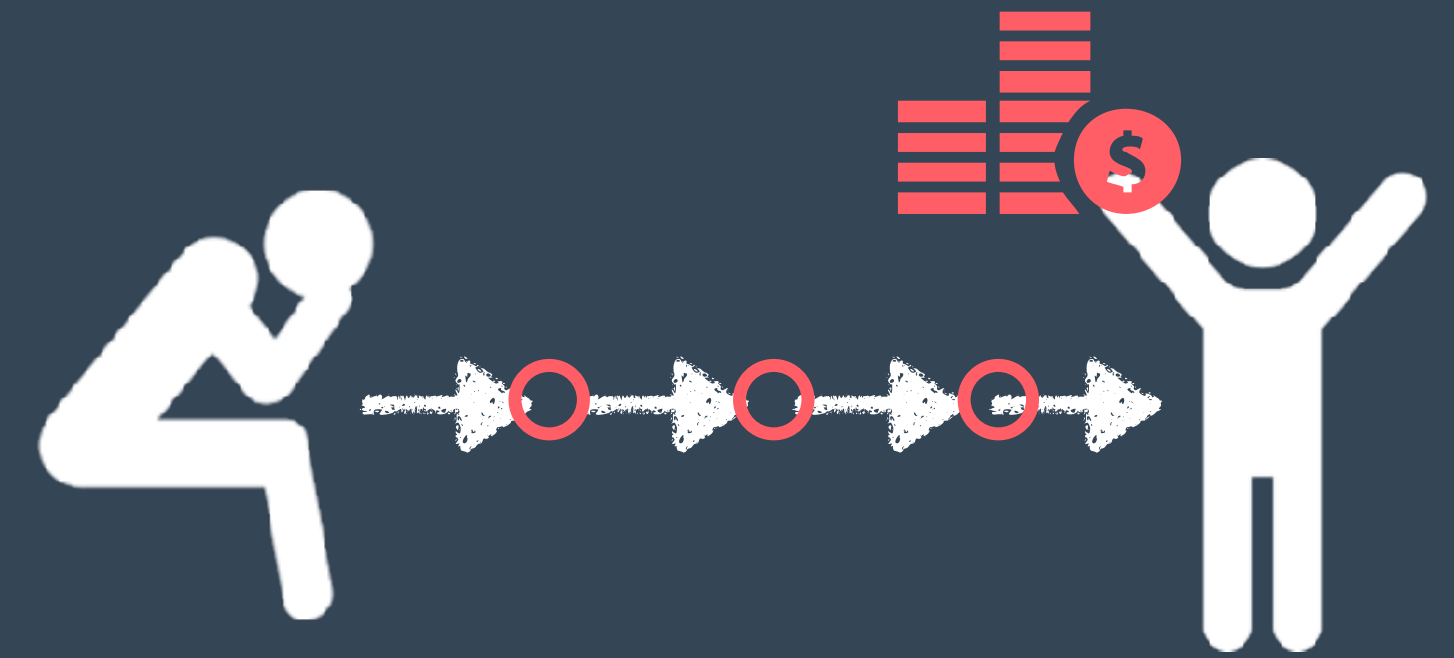
Eppure questo è quello che fa il 90% delle persone là fuori.

**PRIMA** di chiedere per l'acquisto, devi **farti conoscere, mostrare il tuo valore, posizionarti come esperto del settore, far capire al possibile cliente che lo puoi aiutare...**

...aiutandolo direttamente.

*Come fare tutto questo?*

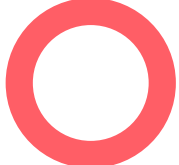
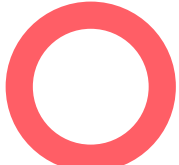

Facendolo procedere da una fase all'altra del percorso a piccoli passi...





Prima di chiedere di acquistare il tuo prodotto o servizio principale, gli mostri un “assaggio” di quel prodotto/servizio, qualcosa che per lui non è un piccolo investimento di tempo (*es. video o webinar gratuiti*) o denaro (*prodotti, servizi o prove a basso costo*)...

...ma che permettono a te di **mostrare il tuo valore**, dando al contatto un **primo beneficio che lo faccia avvicinare al beneficio desiderato** (*quello offerto dal tuo prodotto principale*).

-  se offri un servizio di ottimizzare SEO per tutto il sito web, potresti offrire l'ottimizzazione della homepage a soli 20€, per poi chiedere il servizio aggiuntivo
-  se hai uno studio dentistico, puoi offrire l'igiene dentale al 70% in meno, e poi portarlo ai tuoi servizi più “avanzati” di cui l'utente ha bisogno
-  se vendi un corso online da 500€, puoi offrirne una parte a 37€ oppure offrire un webinar gratuito e, dopo che hanno visto un “piccolo risultato”, chiedere di accedere al corso completo

*(Fra poco ti mostro altri esempi...)*



Prima di chiedere di acquistare un prodotto/servizio a basso costo (il tuo assaggio), gli chiedi di scaricare una risorsa gratuita (*video, report, template ecc.*) in cambio della mail, con la quale offri un piccolo risultato...



Prima di chiedergli di darti la sua email in cambio della risorsa, gli chiedi di darti la sua attenzione per consumare un contenuto (*breve video su Facebook o Youtube/Articolo del Blog ecc.*) a cui può accedere liberamente...

In altre parole, prima di chiedere di effettuare ogni azione, ne proponi una meno impegnativa...

E, visto che tu offri dei piccoli risultati (ma sempre più grandi) ad ogni step, mano a mano che un utente “ascende” verso il tuo prodotto o servizio, **aumenta la sua fiducia verso di te e, soprattutto verso le sue possibilità di ottenere il beneficio che desidera...**

Così che quando gli chiederai di acquistare il tuo prodotto o servizio di “di Punta”, lo farà in modo del tutto naturale.

Questo è il concetto di “MICRO-COMMITMENT”.

E se lo applicherai ad ogni step del tuo processo di vendita online, **la vendita sarà naturale ed automatica...**

...”Venderai Senza Vendere”!



Ecco Alcuni Esempi di Quale Prodotto/Servizio a Basso Costo (*di Tempo o Denaro*) Puoi Offrire a Seconda del Tipo di Attività...



# ALCUNI ESEMPI...

- **VENDI INFO-PRODOTTI**
  - Offri un Ebook o Video Corso a **“Basso Costo”**
- **HAI UN LOCAL BUSINESS**
  - Offri un’assaggio ad uno sconto irresistibile
    - (pulizia dentale, trattamento scontato, 1 mese gratis)
- **VENDI UN PRODOTTO O SERVIZIO A COSRO ELEVATO, vuoi Reclutare per il Tuo Network**
  - Offri un **webinar o una serie di 3 video**
- **VENDI UN SOFTWARE**
  - Offri una **DEMO**
- **HAI UN’ECOMMERCE?**
  - Offri un “pezzo” del Prodotto

# Il Framework **in 3 Step** della “*Conversazione di Vendita Ideale*”

*(...per far muovere ogni Contatto dalla Fase in cui Si Trova a Quella Successiva...)*



**AD OGNI STEP DELLA FASE SUCCESSIVA DI PRESENTA QUESTO SCENARIO:**

## **FRUSTRAZIONE/ BISOGNO**

Hanno Un Problema o  
Bisogno Da risolvere  
*(o “nuovo” problema)*

Vogliono Risultati Più Facili e  
Veloci

Vogliono “Più” di Quello Che  
Già Hanno

## **MICRO- COMMITMENT**

Fai “Alzare La Mano” ed  
Esprimere il Proprio  
Interesse a chi Ha Quel  
Problema

## **PROSSIMO PASSO LOGICO (e NATURALE)**

Ricorda **SEMPRE** l’azione  
precedente:

“Visto che hai appena  
[azione effettuata], allora  
[Prossima azione -  
Prodotto o Servizio]”

Questo significa “vendere  
senza vendere”!

# La Semplice Frase per continuare la “Conversazione di Vendita Ideale (o Naturale)”

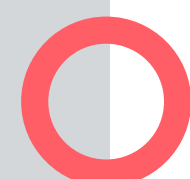
“Visto che hai appena  
[azione effettuata], allora  
[Prossima azione - Prodotto o  
Servizio]”

# Il Tipo di Funnel per il **TUO** Prodotto o Servizio



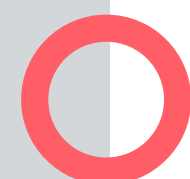
# Che Tipo di Funnel Sceglierai in Base al Prodotto o Servizio che Vuoi Offrire?

Il Funnel  
“ASCENSIONE”



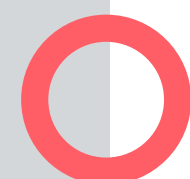
Se offri Prodotti Digitali, Servizi Consulenze

Il Funnel “LANCIO  
CLASSICO”



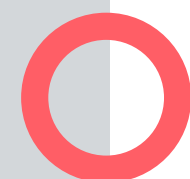
Se offri Prodotti Digitali, Servizi

Il Funnel “WEBINAR”



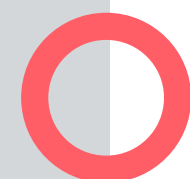
Se offri Qualsiasi Prodotto/Servizio a Medio/Alto Costo

Il Funnel “WEBINAR  
(+Consulenza)”



Se offri Prodotto Servizio a Costo Elevato

Il Funnel “COUPON”



Se offri Prodotti Fisici, E-commerce o Promuovi Attività locali

# FUNNEL “ASCENSIONE”

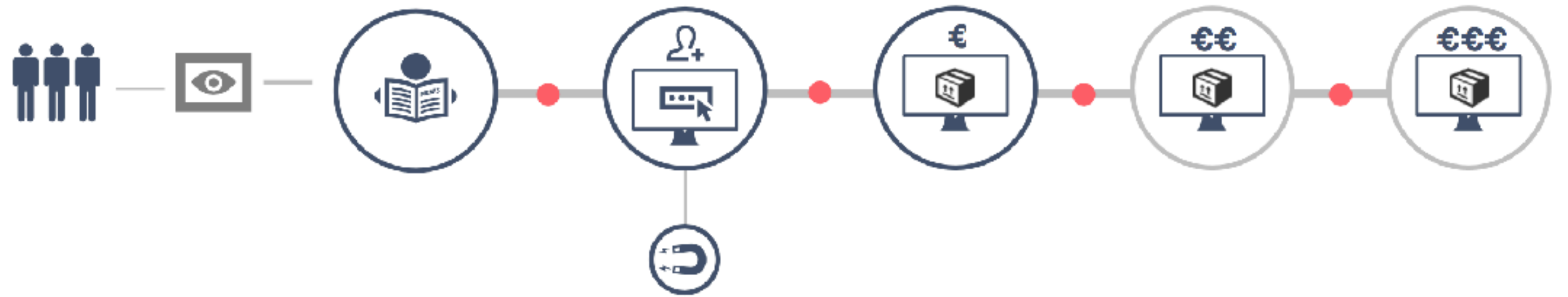
- Prodotti Digitali
- Servizi
- Consulenze





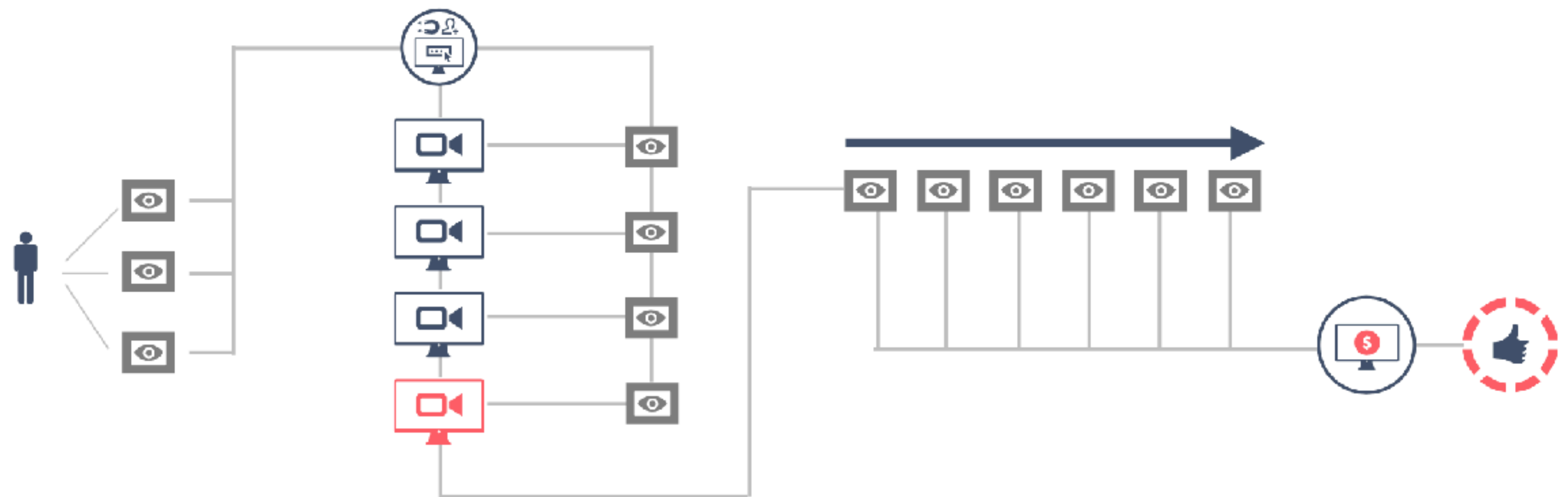
# FUNNEL “ASCENSIONE” (V.2)

- Prodotti Digitali
- Servizi
- Consulenze



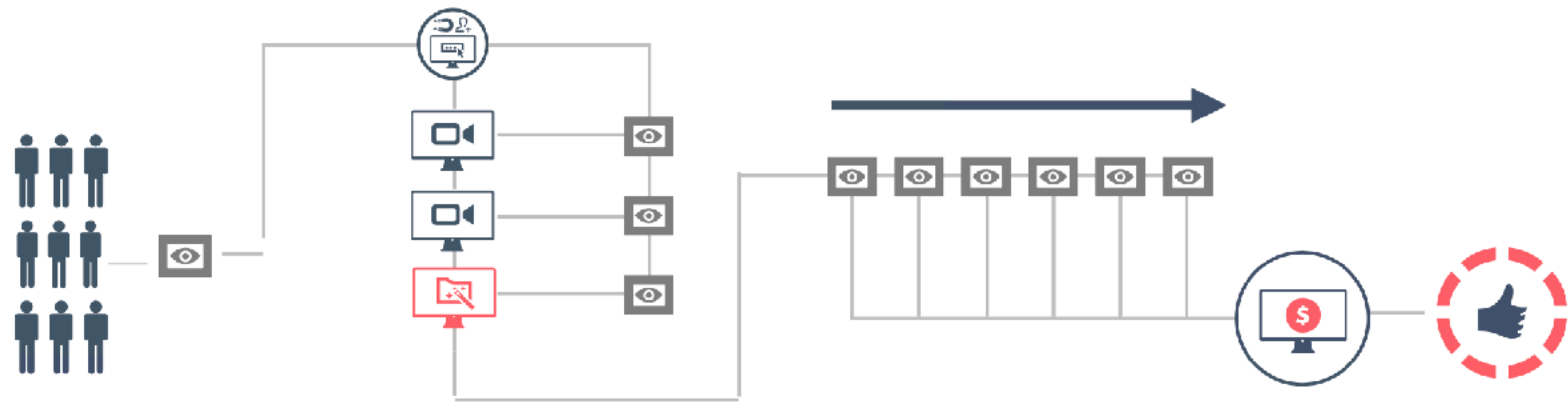
# FUNNEL “LANCIO CLASSICO”

- Prodotti Digitali
- Servizi



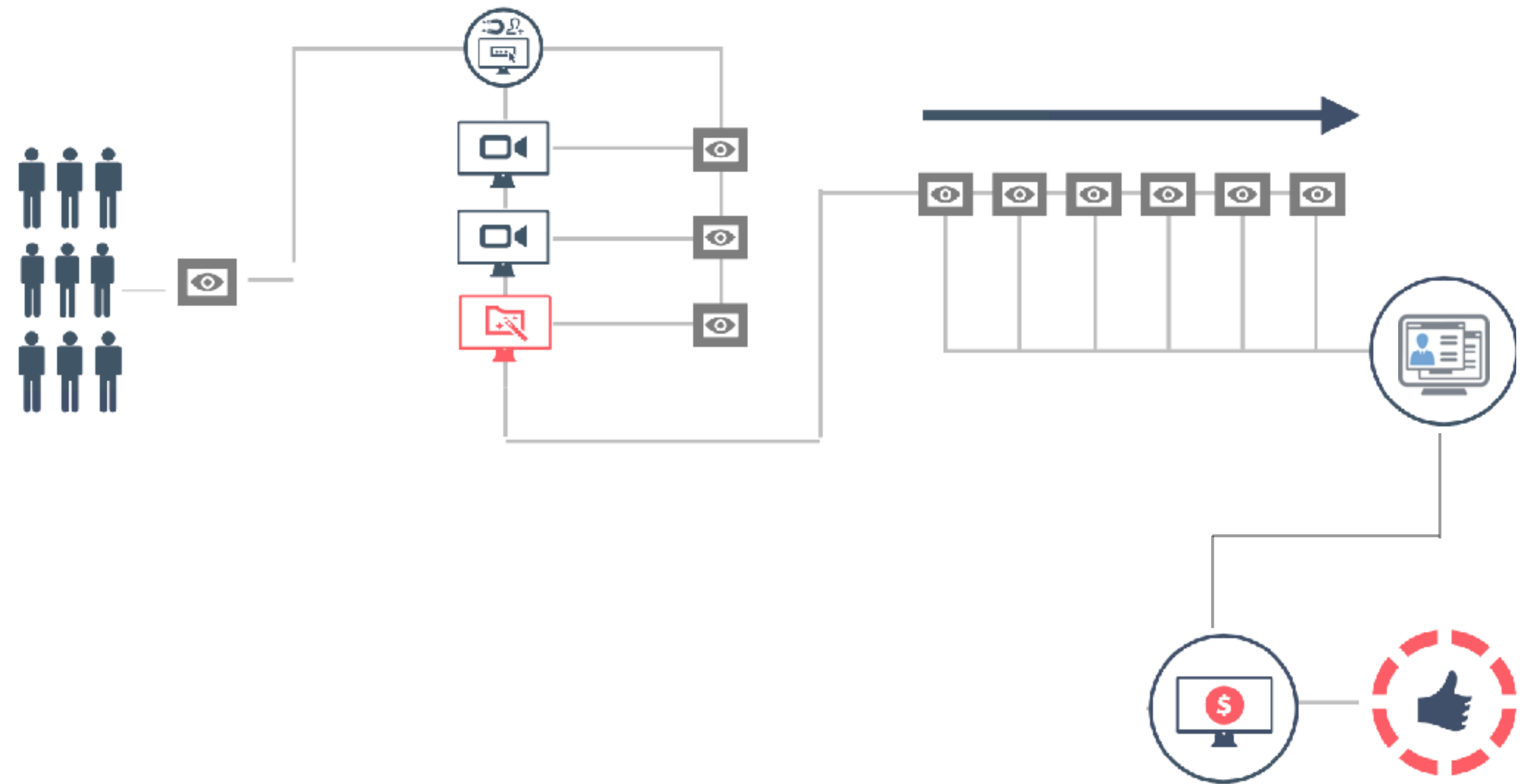
# FUNNEL “WEBINAR”

- Qualsiasi Prodotto/  
servizio
- Medio/alto Costo



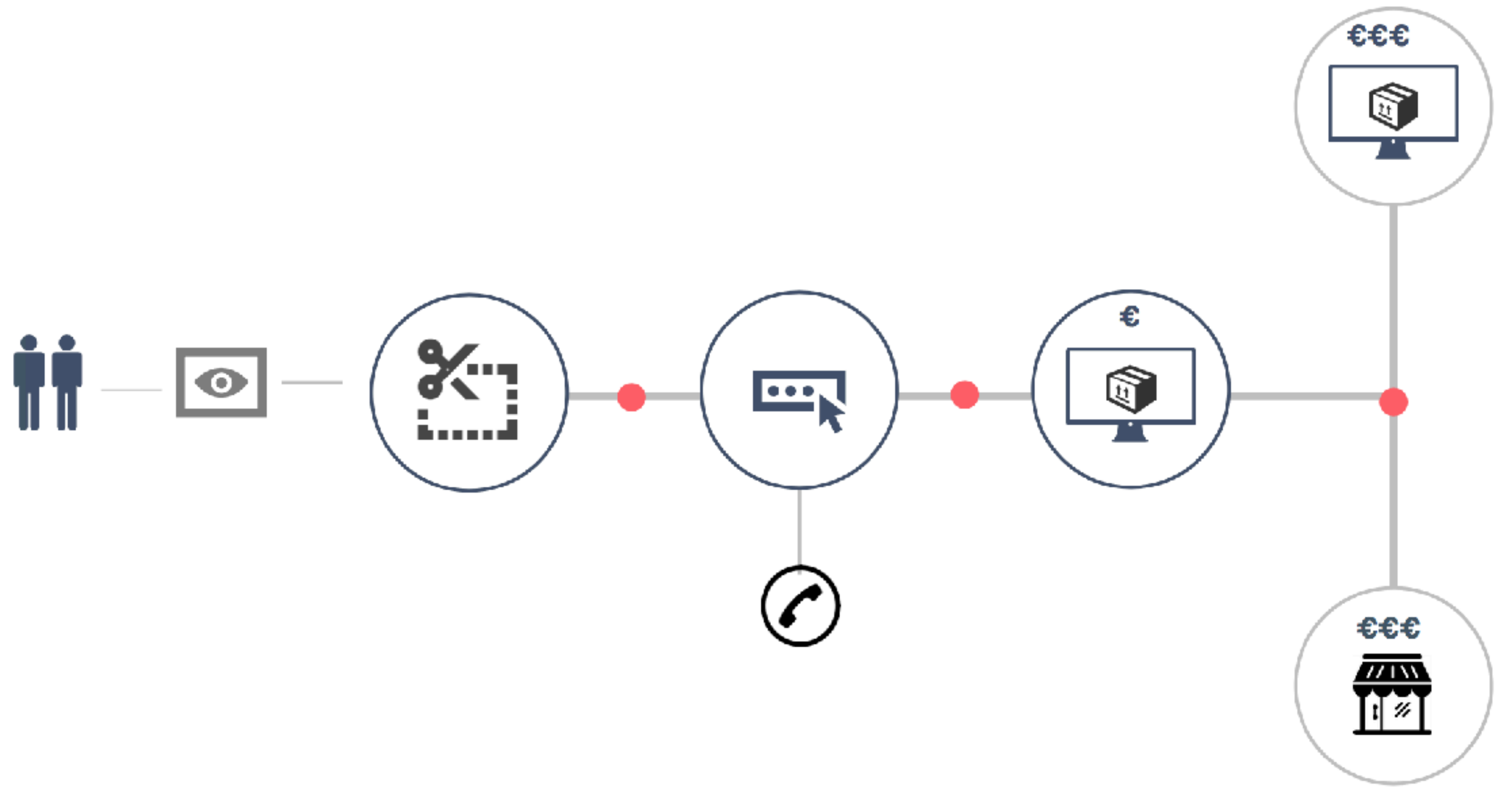
# FUNNEL “WEBINAR”+ CONSULENZA

- Prodotti o Servizi a Costi Elevati



# FUNNEL “COUPON”

- Ottimo per Business Locali
- Ottimo per Prodotti Fisici



# Gli **8 Step** del “Viaggio Del Cliente”



# GLI 8 STEP DEL VIAGGIO DEL CLIENTE

---

## 1. Conosce te ed il Problema

- Pubblicità

## 2. Si Fida di te

- Contenuto o Video

## 3. Si Iscrive

- Scarica Risorsa Rilevante

## 4. Si Converte in Cliente o ti Affida del Tempo

- Piccolo Acquisto, Tempo o Demo

## 5. Si Entusiasma

- “Soddisfatto/Piccola Vittoria!”

## 6. Ascende

- Proponi Altri Acquisti “Più Elevati”

## 7. Diventa Divulgatore

- Incentivalo a Farti Lasciare una Recensione

## 8. Ti Promuove

- Incentivalo a promuoverti

# I TUOI **ESERCIZI** DEL VIDEO 2

Nel Video #1 hai determinato l'offerta...

Ora è il momento di Architettare il “Viaggio” che porta il Tuo Cliente all'**acquisto del TUO prodotto o Servizio**, e scegliere il funnel più adeguato alle tue esigenze...

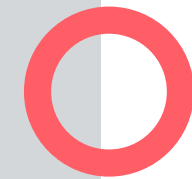
...perché nel video #3 vedremo TUTTI gli elementi di ogni funnel...





# I TUOI ESERCIZI DEL VIDEO 2

## ESERCIZIO #1



Determina quali sono le 5 Fasi del Tuo Viaggio Del Cliente

**FASE #1** \_\_\_\_\_

**FASE #2** - Sanno di aver bisogno di **[FASE #1]** ma NON conoscono \_\_\_\_\_

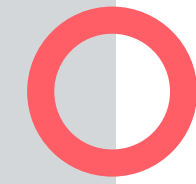
**FASE #3** - Conoscono il **[FASE #2]** ma non Conoscono **[TUA ATTIVITA']**.

**FASE #4** - Sanno che tu offri \_\_\_\_\_ ma non hanno un buon motivo per venire da te.

**FASE #5** - Ti conoscono Ed Hanno il Giusto incentivo: **[LA TUA OFFERTA]**

# I TUOI ESERCIZI DEL VIDEO 2

## ESERCIZIO #2



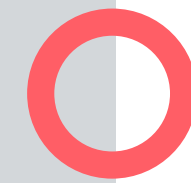
Per **ognuno** degli step dell'esercizio #1, determina come continuare la "Conversazione ideale di vendita", ovvero:

- - Cosa dovrebbero sapere?
  - Quale Problema Hanno?
  - Quali risultati più facili e veloci possono volere?
  - Vorrebbero di più, di quello che hanno già ottenuto?
- - Quale Micro-Commitment gli puoi far fare?
- - Come puoi continuare la conversazione ideale di vendita?

*- "Visto che hai appena [azione effettuata], allora [Prossima azione - Prodotto o Servizio]"*

# I TUOI ESERCIZI DEL VIDEO 2

## ESERCIZIO #2



Sulla base degli esercizi #1 e #2 e del tuo prodotto/servizio, 1) **scegli il tipo di Funnel** Più Appropriato e 2) **compila il Viaggio del Cliente** fino al punto 6, indicando quello che proponi e ottiene il contatto ad ogni fase, per farlo muovere al punto successivo.

**TIPO DI FUNNEL** \_\_\_\_\_

1. Conosce te ed il Problema \_\_\_\_\_

2. Si Fida di TE \_\_\_\_\_

3. Si Iscrive \_\_\_\_\_

4. Si Converte in Cliente o ti Affida del  
Tempo \_\_\_\_\_

5. Si Entusiasma \_\_\_\_\_

6. Ascende \_\_\_\_\_

7. Diventa Divulgatore \_\_\_\_\_

8. Ti Promuove \_\_\_\_\_

Per avere maggiori informazioni su come usare il metodo IBS 3.0 per creare un flusso costante di contatti e clienti grazie al web, assicurati di vedere tutta la serie completa dei 3 video gratuiti di pre-lancio...

**CLICCA QUI E GUARDA LA  
SERIE DI 3 VIDEO GRATUITI**



**IBS**  v3.0