



WORKSHEET PER LA PIANIFICAZIONE DELLA TUA ACQUISIZIONE PER LA BUONA CAUSA

SALES4GOOD.ORG

Istruzione

Avete fatto una lista di organizzazioni che volete conquistare? Non ancora? Allora fatelo subito!

Ora iniziate con la prima riga del foglio di lavoro: Pensate a chi volete rivolgervi nell'organizzazione. **Che ruolo ha questa persona?**

Quale canale usate per raggiungere la persona? Telefono? Email? La buona vecchia lettera o una cartolina? Via LinkedIn o Facebook? Ad un evento (online), una fiera o una conferenza? Via SEO o SEM (Facebook Ads, Google Ads, ecc.)

Con quali mezzi suscitate l'interesse della persona? Attraverso un articolo di blog, un podcast, un webinar, in una conversazione personale, in una riunione online o attraverso un articolo tecnico in una pubblicazione (online)? O tramite una brochure, un whitepaper?

Quale metodo usate per qualificare l'interesse della persona? In un incontro online, in un appuntamento personale sul posto, via e-mail o con un questionario, in un sondaggio online o con una ricerca su Internet?

Come aiutate la persona a decidere? In una conversazione personale? In una sessione di gruppo? Lasciando che le Vostre referenze parlino per Voi? Fornendo un albero decisionale? Offrendo una fase di test, un progetto pilota? Coninvolgendo parti terze (alleati, sostenitori, ecc.)?

Quale beneficio per la persona evidenziate? Per questo, è importante che abbiate precedentemente affrontato la catena caratteristica-vantaggio-beneficio fornita nel mio programma di implementazione e che l'abbiate elaborata da soli. Se non siete sicuri, c'è anche un pacchetto di coaching sulla mia pagina web per elaborare i benefici individuali.

Come mantenete il contatto con questa persona? Via Zoom, individualmente o in una call di gruppo, via social media, newsletter oppure inviando piccoli video personali?

Buona fortuna con l'acquisizione per la buona causa!

Pianificazione dell'acquisizione

RUOLO DELLA PERSONA					
ATTRAVERSO QUALE CANALE?					
COME SUSCITARE INTERESSE?					
COME QUALIFICARE?					
COME AIUTARE ALLA DECISIONE?					
QUALE BENEFICIO EVIDENZIARE?					
COME RIMANERE IN CONTATTO?					