

VENDITA DI PRODOTTI (FISICI O DIGITALI)

NEGOZI DI MODA, ARREDAMENTO, COSMETICI, GIOIELLI, AUTO, FOOD RETAIL, E-COMMERCE, SOFTWARE, SAAS, MARKETPLACE...

Il cliente desidera qualcosa di **bello, utile** o **innovativo**, ma spesso ha bisogno di una spinta per decidere. La comunicazione deve aiutarlo a **immaginare il prodotto nella sua vita** e a convincerlo che vale la pena acquistarlo.

Cosa sta cercando davvero il cliente?

- Vuole un prodotto per migliorare la sua vita quotidiana?
- Cerca un prodotto per esprimere la propria personalità e il proprio stile?
- È alla ricerca di qualità, durata o esclusività?
- Il suo bisogno è più pratico o emozionale?

Cosa lo frena dall'acquistare?

- Ha dubbi su prezzo, qualità, affidabilità?
- Ha paura di fare un acquisto sbagliato?
- Non conosce abbastanza il prodotto o ha bisogno di maggiori dettagli?
- Ha paura di problemi con il reso, la consegna o i pagamenti?

Perché il mio prodotto è la scelta giusta?

- Cosa lo rende unico rispetto alla concorrenza?
- Quali materiali, lavorazioni o dettagli lo rendono migliore?
- C'è una storia dietro al prodotto, che lo valorizza?
- Ci sono recensioni o testimonianze che dimostrano la sua qualità?
- Quali problemi risolve rispetto alle alternative sul mercato?

Come migliorerà la vita del cliente, con questo prodotto?

- Quale beneficio immediato o a lungo termine otterrà?
- Cosa cambierà per lui dopo l'acquisto?
- Ci sono esempi o storie di clienti soddisfatti che posso raccontare?
- Farà risparmiare tempo, denaro, fatica?

Cosa deve fare per iniziare (CTA - Call To Action)?

- Dove può acquistarlo?
- Come posso rendere l'acquisto più semplice e immediato?
- C'è un incentivo per decidere subito?