

SERVIZI PROFESSIONALI E ARTIGIANALI

CONSULENZE, ARTIGIANI, FALEGNAMI, IDRAULICI, ELETTRICISTI, AVVOCATI, COMMERCIALISTI, MARKETING, COACH, PSICOLOGI, SERVIZI B2B...

Il cliente ha un **problema da risolvere** e **cerca una persona di fiducia**. Vuole un professionista che gli **garantisca un risultato concreto** e spesso **ha bisogno di capire perché scegliere proprio te rispetto ad altri**.

Qual è il problema/obiettivo del cliente?

- Qual è la difficoltà principale che sta affrontando?
- Quale risultato vuole ottenere?
- Sta cercando una soluzione urgente o sta pianificando per il futuro?
- Ha già provato altre soluzioni che non hanno funzionato?

Cosa rischia se non agisce?

- Quali conseguenze avrà se ignora il problema?
- Sta perdendo tempo, soldi o opportunità?
- Se continua a rimandare, la situazione peggiorerà?

Perché la mia soluzione è quella giusta?

- Quali risultati ho già ottenuto per altri clienti?
- Cosa mi rende diverso da altri nel mio settore?
- Ho recensioni o testimonianze che dimostrano il mio valore?
- Quali garanzie posso offrire per rassicurarlo?

Quali benefici concreti otterrà?

- Come migliorerà la sua situazione grazie al mio servizio?
- Avrà vantaggi immediati o benefici nel lungo periodo?
- Il mio servizio lo aiuta a risparmiare tempo, soldi, fatica o stress?

Cosa deve fare adesso (CTA - Call To Action)?

- Deve contattarmi, prenotare una consulenza, richiedere un preventivo?
- Come posso rendere il primo contatto il più semplice possibile?
- C'è un incentivo per farlo agire subito (prima consulenza gratuita, posti limitati, sconto per nuovi clienti...)?