

Sintesi operativa episodio #009

## Come farti percepire differente dai tuoi clienti

In questo episodio abbiamo visto che oltre al dover lavorare sui nostri clienti, ai fini di aumentare le vendite, dovrai fare un piccolo lavoro sulle tue comunicazioni e preventivi.

Partiamo dal presupposto: perché i clienti pensano che tutte le aziende siano uguali, e continuano a giocare al ribasso sul prezzo per acquistare qualcosa?

La risposta giusta è che, i clienti, non riescono a comprendere ciò che venditori e aziende comunicano loro nel momento della vendita.

Non solo!

Non comprendendo il 90% delle informazioni che vengono date loro, i clienti non riescono a capire quali delle soluzioni loro proposte siano migliori per la loro situazione.

Questi due fattori portano quindi te e la tua azienda a combattere in ogni preventivo la battaglia del prezzo. E non per vincerla, ma solo per sopravvivere ad essa cercando di abbassare il prezzo il meno possibile.

Come puoi tirarti fuori da questa situazione? C'è solo una cosa che dovrai fare.

Essere il più chiaro possibile con i tuoi clienti.

Metti mano ai tuoi preventivi e rendi semplici tutti quei passaggi che i tuoi clienti (non avendo le tue stesse competenze) non riuscirebbero a capire.

Se proprio desideri raggiungere la perfezione, allora segui questa regola: scrivi i tuoi materiali così che siano comprensibili anche per un bambino di 9 anni.

Capisco che sembra uno schiaffo in faccia alla tua conoscenza, ma complicando la comprensione dei tuoi clienti non farai altro che limitare il tuo fatturato.

**[Segui questo link](#) e scopri le risorse gratuite che mi hanno permesso di aiutare 300 aziende in più di 60 settori diversi!**