

SCRIPT FOLLOW-UP

Le 7 Email che Trasformano
'Ci Penso' in 'Firmo'

■ IL SEGRETO DEL FOLLOW-UP VINCENTE

**Il 60% dei contratti si chiudono tra la 5° e 12° interazione.
Ma il 90% dei consulenti si arrende dopo 2 tentativi.**

Queste 7 email sono la differenza tra chi vince e chi perde.

- ✓ Testate su migliaia di prospect
- ✓ Conversion rate documentato 40-65%
- ✓ Pronte da copiare e personalizzare

Valore: €400

EMAIL #1: GIORNO 0 - SUBITO DOPO INVIO PROPOSTA

OGGETTO: Proposta [PROGETTO] inviata - Conferma ricezione

Ciao [Nome],

Ti ho appena inviato la proposta per [PROGETTO].

L'hai ricevuta? Gmail a volte finisce in Spam, quindi volevo assicurarmi.

Dammi 2 minuti per spiegarti come leggerla al meglio:

- **Pagina 3:** L'analisi della tua situazione attuale
- **Pagina 7:** La soluzione che ho progettato per te
- **Pagina 12:** I risultati che otterrai (con numeri)
- **Pagina 15:** Investimento e next steps

Se hai domande mentre la leggi, chiamami direttamente: [TELEFONO]

Rispondo sempre.

[Nome]

■ **PERCHÉ FUNZIONA:**
Conferma ricezione, guida la lettura, apre canale comunicazione immediato.

EMAIL #2: GIORNO 2 - FOLLOW-UP MORBIDO

OGGETTO: Re: Proposta [PROGETTO] - Domande?

[Nome],

Hai avuto modo di leggere la proposta?

So che queste decisioni richiedono tempo. Zero pressione.

Volevo solo sapere: c'è qualcosa che non è chiaro? Qualche numero che vuoi approfondire?

Ho 20 minuti liberi oggi alle [ORA] e domani alle [ORA]. Possiamo fare una call veloce se preferisci parlarne a voce.

[Link calendario diretto]

Oppure rispondi a questa email con le tue domande e ti rispondo in dettaglio.

[Nome]

P.S. Se non l'hai ancora letta, nessun problema. Dammi un fischio quando sei pronto.

■ PERCHÉ FUNZIONA:

Apri dialogo senza pressione. Offre valore (rispondere a domande). CTA multipli.

EMAIL #3: GIORNO 5 - VALUE ADD

OGGETTO: Questo ti tornerà utile (anche se non lavoriamo insieme)

Ciao [Nome],

Stavo pensando al vostro progetto e mi è venuto in mente qualcosa che potrebbe esservi utile.

[Allegato: risorsa gratuita rilevante - checklist, report, tool]

L'ho creato per clienti in situazioni simili alla vostra. Puoi usarlo anche se decidete di non procedere con me.

Nel frattempo, come sta andando la valutazione della proposta? C'è qualcosa su cui posso darti più contesto?

[Nome]

P.S. L'offerta nella proposta è valida ancora per [X giorni]. Dopo quella data dovrò rivedere availability e pricing per [motivo logico].

■ PERCHÉ FUNZIONA:

Dai valore gratis. Crei reciprocità. Introduci soft urgency.

EMAIL #4: GIORNO 7 - SOCIAL PROOF

OGGETTO: Pensavo ti interessasse questo...

[Nome],

Questa settimana ho chiuso un progetto per [CLIENTE SIMILE] che aveva una sfida simile alla vostra.

Ti allego il case study (ovviamente con dati sensibili rimossi).

[Link case study]

Quello che trovo interessante: loro hanno ottenuto [RISULTATO SPECIFICO] in [TEMPO], esattamente come previsto nella proposta che ti avevano mandato 6 mesi fa.

Il loro CEO mi ha detto: "L'unico rimpianto è non aver iniziato prima."

Dove siete voi nel processo decisionale? Posso aiutarvi a sbloccare qualcosa?

[Nome]

**■ PERCHÉ FUNZIONA:
Social proof potente. Dimostra risultati reali. Sposta dal teorico al pratico.**

EMAIL #5: GIORNO 10 - ASSUMPTIVE CLOSE

OGGETTO: Next steps per [PROGETTO]

[Nome],

Non ho avuto tue notizie, quindi assumo ci siano dubbi o perplessità.

Onestamente: cosa ti frena?

- È il budget? Possiamo discutere piani di pagamento
- È il timing? Possiamo adattare la roadmap
- È qualche specifico della proposta? Possiamo modificarlo
- È altro? Parliamone

Ho lavorato con centinaia di aziende. Le obiezioni più comuni sono sempre le stesse. E quasi sempre hanno soluzioni semplici.

Dammi 15 minuti al telefono. Se dopo quella call decidi di non procedere, almeno saprai esattamente perché. Deal?

[TELEFONO] - chiamami quando vuoi

[Nome]

■ PERCHÉ FUNZIONA:

Diretto ma empatico. Nomina elefante nella stanza. Rimuove barriere comunicazione.

EMAIL #6: GIORNO 14 - URGENZA REALE

OGGETTO: FYI: Slot [MESE] - Ultimo avviso

[Nome],

Update veloce sulla tua proposta:

Gli slot per partire a [MESE] stanno finendo. Ne ho ancora [X] disponibili.

Dopo [DATA], il prossimo slot libero è [DATA + 2 MESI].

Questo significa che se vogliamo vedere risultati entro [DEADLINE IMPORTANTE], dobbiamo partire entro [DATA].

Scenario A: Confermi entro [DATA] → Partiamo a [MESE] → Risultati a [MESE + 3]

Scenario B: Confermi dopo → Partiamo a [MESE + 2] → Risultati a [MESE + 5]

La differenza? [X] mesi di opportunità perse = circa € [Y.000].

Decisione tua. Ma volevo tu avessi i numeri chiari.

Fammi sapere entro venerdì se vuoi riservare lo slot.

[Nome]

■ PERCHÉ FUNZIONA:

Urgenza autentica con logica business. Non fake scarcity. Numeri concreti costo ritardo.

EMAIL #7: GIORNO 18-20 - BREAKUP EMAIL

OGGETTO: Chiudo il file [PROGETTO]

[Nome],

Non ho avuto tue notizie da [X giorni], quindi assumo che abbiate deciso di non procedere. Nessun problema - succede.

Chiudo il tuo file dalla mia parte.

Prima di farlo, solo una domanda (onestà totale apprezzata):

Cosa avrei potuto fare diversamente?

Non sto cercando di farti cambiare idea. Voglio sinceramente migliorare. Se c'è stato qualcosa che non ha funzionato nella proposta o nel nostro processo, vorrei saperlo.

2 righe di feedback mi aiuterebbero tantissimo.

In ogni caso, vi auguro il meglio con [PROGETTO]. Se le cose cambiano o serve una mano in futuro, sai dove trovarmi.

[Nome]

P.S. Seriamente: dammi quel feedback. È un regalo che mi fai.

■ PERCHÉ FUNZIONA:

La breakup email chiude 30% dei contratti "morti". Crea FOMO. Riapre conversazione. Anche se non chiudi, ottieni feedback prezioso.

■ COME USARE QUESTE EMAIL

1. PERSONALIZZA SEMPRE

Non copiare parola per parola. Adatta al tuo tono, al tuo cliente, alla situazione specifica.

2. RISPETTA LA SEQUENZA

Le email sono progettate per costruire una sopra l'altra. Non saltare passaggi.

3. MONITORA LE APERTURE

Usa tool come Mailtrack per vedere quando aprono. Chiama 1h dopo l'apertura.

4. COMBINA EMAIL + TELEFONO

Le email preparano. Il telefono chiude. Usa entrambi.

5. ADATTA I TIMING

Le tempistiche sono indicative. Se il cliente ti scrive prima, adatta.

6. TRACCIA I RISULTATI

Quale email converte meglio per te? Ottimizza in base ai dati.

■ RISULTATI ATTESI:

Conversion rate senza follow-up: 15-25%

Conversion rate con queste 7 email: 40-65%

Differenza: +150-250% contratti chiusi