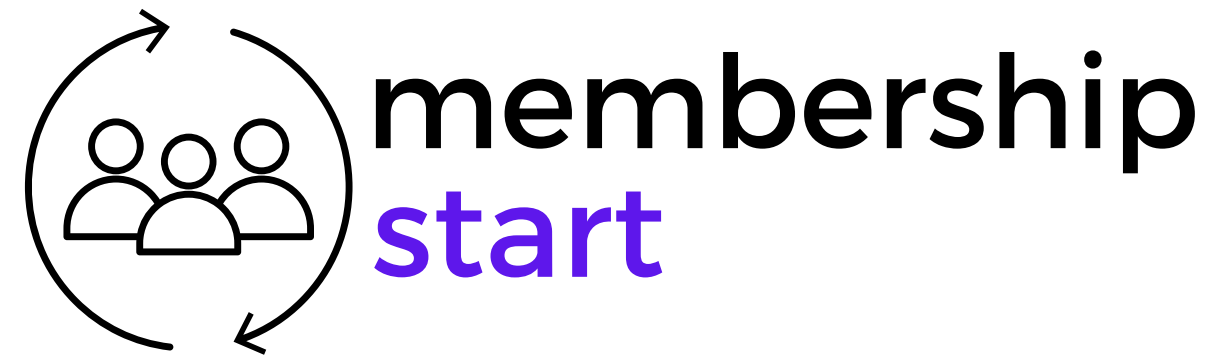
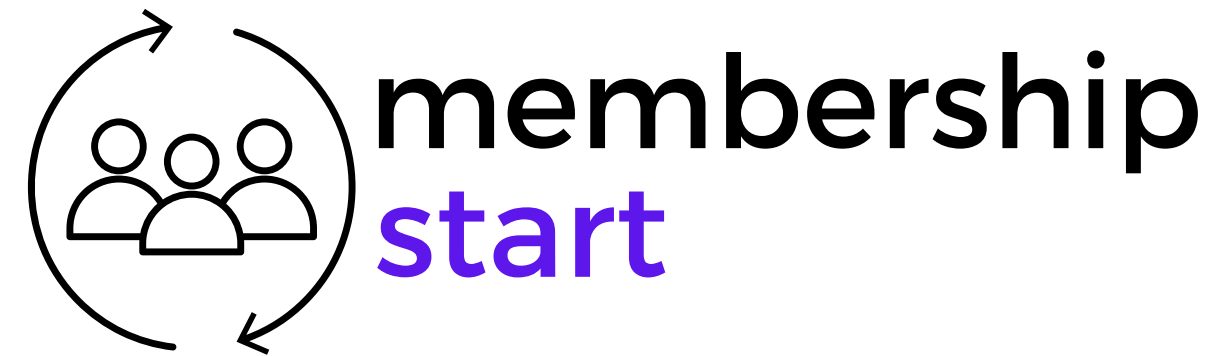


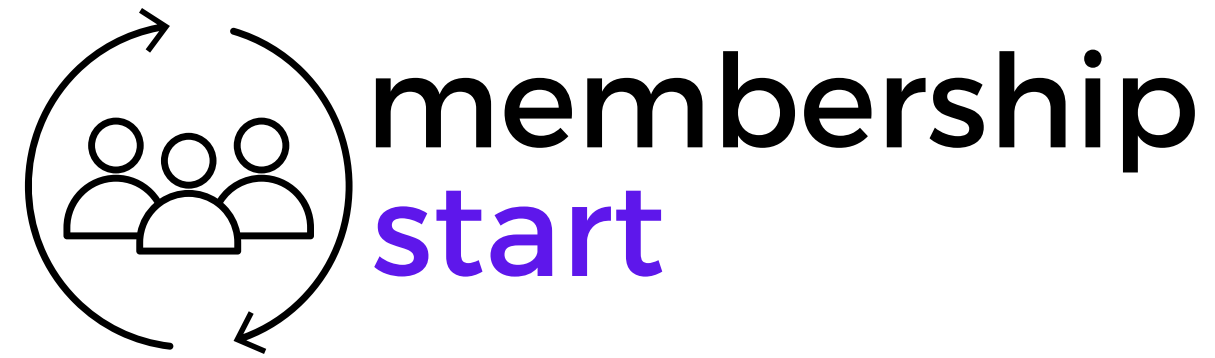


Non a tutti piace...

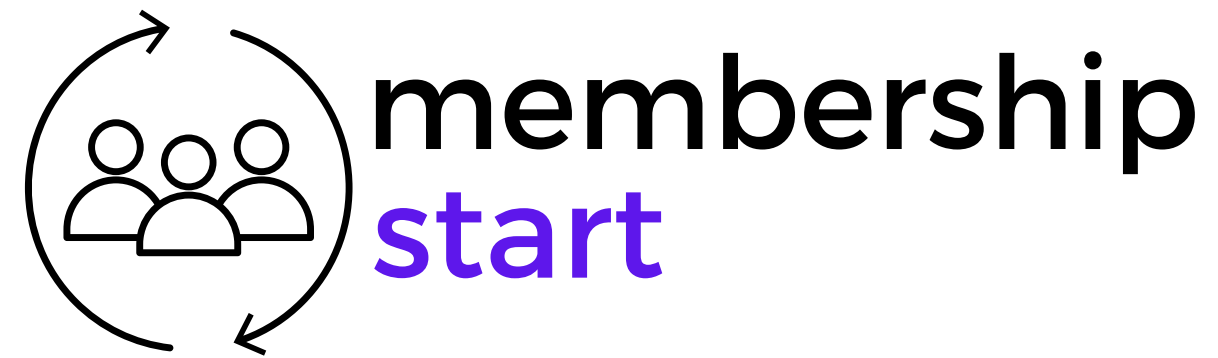
**Ma una chiamata può fare una
differenza enorme nella tua attività e
nel raggiungere il tuo obiettivo**



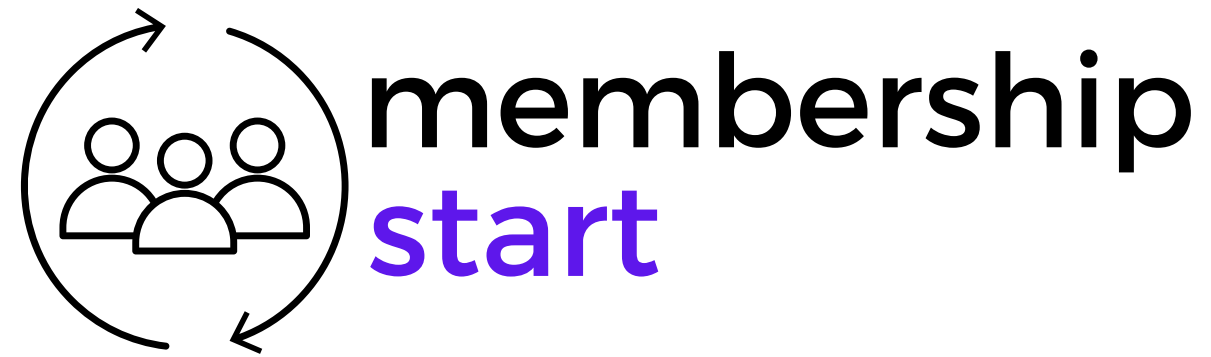
Vi racconto una Storia



Chiamare i vostri clienti è un
modo **ECCEZIONALE** per
creare Rapport, fiducia e
conoscere i propri clienti



**Non dovete farlo per forza
voi....**



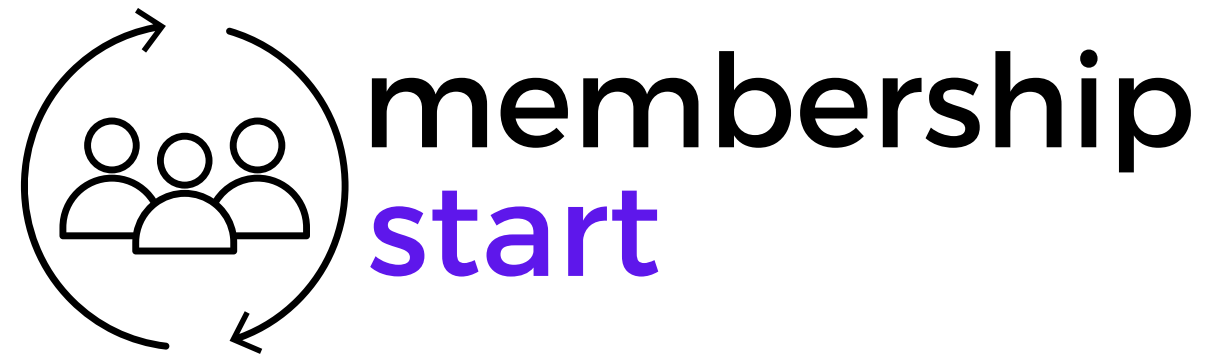
Quando usare le chiamate

1: Durante i Lanci Zoom

Breve chiamata prima della Zoom:

Ciao marco, come stai? Sono Mario. Ti sei iscritto alla Zoom X , volevo solo assicurarmi se hai ricevuto il link per la zoom e chiederti se sarai presente o se hai domande da farmi...

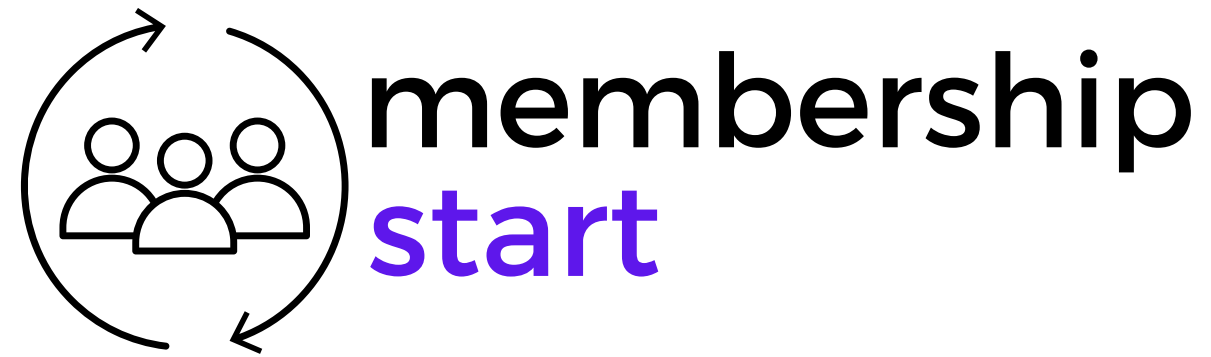
Dopo la Zoom whatsapp personale con link



Quando usare le chiamate

ATTENZIONE

In tutti i video vi ho presentato la strategia di far durare l'Offerta PROVA 30 GIORNI entro la mezzanotte. Ma non è una regola fissa... Potete anche allungare l'offerta per 48 ore e chiamare i clienti il giorno dopo

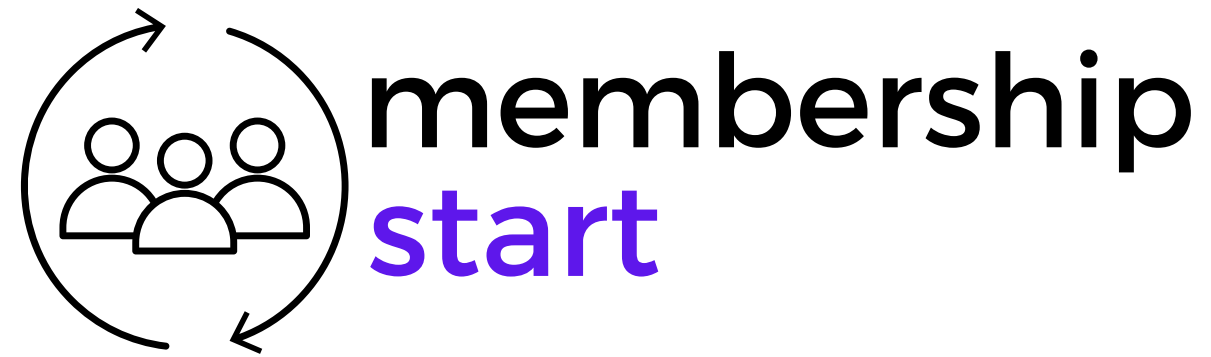


Quando usare le chiamate

1: Durante i Lanci Zoom

Breve chiamata dopo la Zoom:

Ciao marco, come stai? Ieri sei riuscito a partecipare? Hai visto cosa ho presentato ieri? Ovvero la membership XY? E' un programma mensile dove ogni settimana insieme facciamo XYZ. **Ti piacerebbe provare 30 giorni gratis?**



Quando usare le chiamate

2: Hai già una lista di clienti che vuoi riattivare

**TI ALLEGO UN WORD CON UNO
SCRIPT CHE PUOI USARE**