



GUIDA GRATUITA

per Aziende di Consulenza Finanziaria B2B

7 errori che ti impediscono di trasformare la tua autorevolezza in nuovi clienti

Molte società di consulenza finanziaria B2B hanno già l'autorevolezza per attrarre clienti. Il problema è che continuano a cercarli pubblicando sempre di più, invece di trasformare in un sistema quello che hanno già costruito.

□ **Come usarla:** leggi i 7 errori e spunta la casella ogni volta che ti riconosci nella situazione descritta. Ci vogliono 10 minuti.

01

Non avere il mindset e la reputazione giuste prima di vendere

Molti provano a vendere su LinkedIn prima ancora di essersi costruiti una reputazione riconoscibile. Il risultato: contatti che non capiscono perché dovrebbero fidarsi di te rispetto a un altro consulente.

□ **Ti riconosci se: il tuo profilo racconta cosa fai, ma non perché un potenziale cliente dovrebbe scegliere te.**

Cosa fare invece: costruisci prima il fattore Know-Like-Trust — mindset e tono di voce coerenti — poi vendi.

02

Restare da solo, invece di coinvolgere l'azienda

Mentre tu pubblichi, i tuoi collaboratori restano invisibili su LinkedIn. Un'occasione persa: ogni dipendente attivo moltiplica la portata e la credibilità del tuo posizionamento.

□ **Ti riconosci se: solo tu (o pochissimi in azienda) siete presenti su LinkedIn, mentre il resto del team non compare mai.**

Cosa fare invece: attiva Employer Branding ed Employee Advocacy: rendi i dipendenti sostenitori del posizionamento.

03

Avere un profilo che parla di te, non del cliente

Un profilo costruito come un curriculum elenca ruoli e certificazioni. Un profilo che converte parla dei problemi che risolvi e dei risultati che ottieni per chi ti sceglie.

□ **Ti riconosci se: il tuo profilo racconta la tua carriera, ma non fa capire a chi legge se sei la persona giusta per lui.**

Cosa fare invece: ottimizza profilo, sommario e In Primo Piano partendo dalle Buyer Personas: chi vuoi attrarre, con quali parole.

04 Fare networking casuale, senza criterio

Accettare o inviare richieste di collegamento a chiunque riempie la rete di contatti, ma non di clienti in target.

☐ **Ti riconosci se: la tua rete cresce, ma pochi dei tuoi contatti corrispondono davvero al profilo del cliente che vuoi acquisire.**

Cosa fare invece: usa la ricerca, i filtri e gli operatori booleani per costruire una rete mirata, non solo numerosa.

05 Pubblicare contenuti senza un piano

Pubblicare quando capita, senza una linea editoriale, produce post che non parlano al cliente giusto e che l'algoritmo non premia.

☐ **Ti riconosci se: pubblichi in modo discontinuo, senza un piano, e non sai davvero cosa funziona e cosa no.**

Cosa fare invece: costruisci un piano editoriale e impara a leggere l'algoritmo: pubblicare meno, ma meglio, genera più opportunità.

06 Non avere un sistema per convertire i contatti in opportunità

Anche con un buon profilo e buoni contenuti, senza un modo per misurare cosa funziona resta tutto affidato al caso.

☐ **Ti riconosci se: non hai un modo strutturato per capire se il tuo profilo e i tuoi contenuti stanno davvero generando opportunità commerciali.**

Cosa fare invece: misura l'efficacia del profilo e mantieni nel tempo gli strumenti giusti: senza misurazione, non c'è sistema.

07 Non essere percepito come un'autorità nel proprio settore

Senza una vetrina digitale coerente con il posizionamento costruito su LinkedIn, resti percepito come uno dei tanti consulenti, invece che come punto di riferimento.

☐ **Ti riconosci se: chi ti conosce su LinkedIn non ha un posto dove approfondire chi sei e cosa fai, e finisce per considerarti uguale a tutti gli altri.**

Cosa fare invece: trasforma il posizionamento costruito finora in una pagina web pensata per attirare clienti in target, non solo contatti generici.

Il tuo risultato

Conta quante caselle hai spuntato:

0–2 punti

La base c'è: la tua autorevolezza può già lavorare per te, serve solo un sistema per attivarla.

3–5 punti

Stai investendo tempo ed energie, ma senza un metodo che li trasformi in clienti in target.

6–7 punti

Non è un problema di impegno o di competenza: manca un sistema di acquisizione.

L'ERRORE DIETRO TUTTI GLI ALTRI

Ogni consulente esperto possiede già autorevolezza. Pochissimi sanno trasformarla in un sistema che genera clienti.

Mentre continui a pubblicare sperando che funzioni, potresti già avere le basi per costruire qualcosa di più solido:

- ☑ **Esperienza e competenza reali**
- ☑ **Una rete di contatti già esistente**
- ☑ **Risultati ottenuti per i clienti attuali**
- ☑ **Una reputazione costruita in anni di lavoro**

L'autorevolezza non è soltanto qualcosa da mostrare. È un capitale da costruire, attivare e trasformare in un sistema che genera clienti.

Chi è Salvatore Castro

E-ventu
EXPERIENCE



Da oltre 30 anni lavoro nel mondo delle vendite e, dal 2006, mi sono specializzato nella vendita consulenziale.

In vendita dal 1992, dal porta a porta alla direzione commerciale. Dal 2003 al 2006 è stato **Direttore Commerciale di Max Formisano**, contribuendo all'acquisizione del primo grande cliente dell'azienda: **Vodafone**.



Oltre 30 anni di vendite e relazioni commerciali. Trasformati in un metodo.

È da questa esperienza che nasce il sistema che trovi in questa pagina.



Ho visto troppe volte imprenditori e professionisti competenti avere **difficoltà a spiegare, in modo semplice e convincente, chi sono, cosa fanno e perché un potenziale cliente dovrebbe scegliere proprio loro.**

E quando il messaggio non è chiaro, anche un'attività eccellente rischia di non essere percepita per il suo reale valore.



Per questo ho sviluppato un **metodo** che parte da una convinzione semplice:

Devi far capire chi sei, cosa fai e perché vale la pena contattarti.

aiuta a capire chi ti legge se quello che fai è per lui oppure no.



Sono anche l'ideatore dell'**Experience Referral System**, un metodo che aiuta le società di consulenza finanziaria B2B a trasformare i migliori clienti e partner strategici in nuove opportunità commerciali **entro 90 giorni**.

“

Un'esperienza che mi ha insegnato una cosa fondamentale:

le persone non scelgono semplicemente ciò che fai.

Scelgono ciò che riescono a capire, percepire e riconoscere come valore.

Ed è esattamente questo che vogliamo aiutarti a comunicare.

Vuoi Scoprire il Sistema “Autorithy Client System”?

"Il sistema in 7 fasi che porta le società di consulenza finanziaria B2B a trasformare la propria autorevolezza in nuove opportunità commerciali concrete, senza affidarsi all'improvvisazione dei social."

CONTATTAMI, clicca sul pulsante qui sotto.

CONTATTAMI

www.e-ventu.it