

Le 5 FALSE Credenze Che Ti Stanno Facendo Perdere Vendite e Profitti.



Autore

Salvatore Castro

- Ideatore **VENDIPRO** -

Creare il corretto processo di vendita, per vendere i tuoi servizi o le tue consulenze per alzare le vendite e i profitti.

Sito Internet
www.VendiPro.it



COPYRIGHT & DISCLAIMER: tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo report può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore. È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di studi, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita finanziaria o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di investimento. Il libro ha esclusivamente scopo formativo.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente report

Ciao e ben trovato.

In questo mini report, porto davanti ai tuoi occhi e alla tua consapevolezza, le **5 False Credenze che oggi, ti stanno facendo perdere vendite e profitti.**

Accade questo, perché la stragrande maggioranza degli imprenditori e dei professionisti fa questi clamorosi errori, frutto appunto di “*false credenze*”

Come nel mio stile, vado dritto al solo “senza fronzoli”.

Ma prima di cominciare, ti dico “chi sono” in una brevissima presentazione di pochissime righe, poi ti metto un link dove se vuoi potrai approfondire.

Mi chiamo Salvatore Castro e come potrai capire già dal nome “nordico” sono di origine siciliana ma da 25 anni vivo a Roma.

Da 31 anni mi occupo di vendita e ho iniziato in Sicilia con la vendita porta a porta di enciclopedie multimediali. Mi sono trasferito a Roma a 25 anni e ho continuato a vendere porta a porta, pubblicità, siti internet, contratti telefonici.

Dal 2003 al 2006 sono stato direttore commerciale per la rete esterna di un noto formatore e **dal 2014** ho iniziato ad approfondire le tematiche del marketing e ho iniziato a vendere servizi e consulenza in video call, quindi molto prima del Covid.

Se vuoi approfondire, qui trovi la mia storia: www.salvatorecastro.it

Prima di continuare ti dico qual è la DIFFERENZA netta tra me e chi la mattina si sveglia e dice la sua sui social, su come vendere.

Ma già dalle pochissime righe che hai letto su di me, ti risulta chiaro.

A DIFFERENZA di tutti i corsi, masterclass e webinar che trovi e ti offrono sul web persone che non hanno mai venduto uno spillo se non i loro corsi, con i miei 31 anni di vendita sulle spalle, ha creato il protocollo con la formula “senza fronzoli” che ti consente di andare dritto al sodo.

E' un protocollo che io stesso uso ogni giorno e che ho ideato mixando al meglio tutta la mia esperienza maturata in 3 diverse fasi della sua vita:

- 👉 1. venditore porta a porta
- 👉 2. venditore telefonico
- 👉 3. esperto di vendita consulenziale

Ogni singola cosa che faccio e propongo per vendere, prima di essere messa in atto viene analizzata sotto questi 3 punti di vista differenti e ti insegnerò come replicarli, modellandoli nella tua attività di vendita di servizi o consulenza.

Inoltre, ancora oggi offro la mia professionalità nella vendita consulenziale a due aziende con cui collaboro.

Questo mi consente di avere costantemente il polso della situazione sui modelli di business che funzionano, cosa non funziona e questo per **te è un grandissimo vantaggio** perchè riceverai da me, solo ciò che funziona davvero perchè lo provo ogni giorno sulla mia pelle.

Detto questo, Andiamo subito al sodo...

Ecco Le 5 FALSE Credenze Che Ti Stanno Facendo Perdere Vendite e Profitti.

5

Falsa credenza #1

"Per vendere
sui social basta
pubblicare
post da tutte
le parti"



Questa è una falsa credenza che ti sta facendo buttare tempo, soldi e perdere vendite.

Il motivo è semplice.

Non devi pubblicare post ovunque.

Devi pubblicare post dove:

- il tuo target è presente
- devi sapere “cosa” pubblicare come post
- “che tipo” di post da pubblicare
- “lo scopo” che c’è dietro a quel post che pubblichiamo
- Avere un processo di “educazione” del tuo potenziale cliente”

Tutto questo inserito all’interno di una macchina, di un corretto processo di vendita che trasformi un estraneo in una persona potenzialmente interessato e che scopra:

- il tuo mondo
- “chi sei”
- “cosa fai”
- “perché lo fai”
- “in che modo” puoi aiutarlo a risolvere il problema che ha

Falsa credenza #2

"Per vendere devo creare un sito o fare il restyling di quello vecchio"



Quando si vuole vendere, una delle primissime cose che si fanno è creare un sito internet o fare il restyling del vecchio.

Beh, devi sapere che per vendere **non ti serve avere un sito internet!**

O meglio, non serve un sito vetrina.

Serve un sito che inviti i potenziali clienti ad :

- "entrare" nel tuo mondo
- educarlo al valore della vostra offerta
- conoscere la tua storia come imprenditore o professionista
- conoscere le persone del tuo team
- sapere con chi hai lavorato e cosa pensano di te i tuoi clienti

Quindi...

Non cadere nella trappola di fare o rifare il sito, perchè appunto
BUTTI SOLO SOLDI! 😊

Falsa credenza #3

"Per vendere sui social devo creare un funnel"



Anche questa è una falsa credenza e te lo spiego in modo facile facile..

Cosa faresti se entrassi in una concessionaria per avere un'automobile e il venditore di turno ti vendesse solo lo sterzo, spacciandola per un'auto veloce, sicura e comoda?

Come minimo lo prenderesti per pazzo e scapperesti a gambe levate dal quel concessionario.

E' corretto?

Bene.

Allora sappi una cosa amico mio...

Quando li fuori ti vendono:

- Un funnel
- La gestione della pagine social
- Nominativi da contattare
- Corsi di marketing
- Un video per comunicare
- Corsi di copywriting
- La prima pagina su Google
- Un sito nuovo a 99€
- Video corsi e corsi di “clienti a comando”

Devi sapere che ti stanno prendendo solo in giro perché ti stanno vendendo solo “un pezzo” di un automobile.

Ti stanno vendendo solo “lo sterzo!”

Falsa credenza #4

"I clienti
puntano solo
a risparmiare"



11

Questa è davvero una grandissima banalità e solo questa ti sta facendo perdere una marea di vendite.

Non è affatto vero!

Ci sono persone che puntano solo a risparmiare, ma ci sono persone che sono disposte a pagare tanto, pur di risolvere il loro problema che gli sta creando un sacco di ansia, paura e frustrazione.

Ecco cosa devi imparare a fare per entrare in relazione con questo tipo di pubblico:

- Fare un'analisi di mercato
- Fare un'analisi della concorrenza
- Individuare il tuo target ideale
- Individuare “dove” le persone stanno già comprando un servizio/consulenza simile al tuo
- Renderti UNICO e DIFFERENTE
- Creare un'offerta specifica per il tuo avatar cliente
- Comunicarla sui social SOLO al tuo avatar cliente
- Fare una video call di vendita
- Vendere la tua soluzione

In una parola...

Devi creare un corretto processo di vendita per vendere i tuoi servizi o la tua consulenza, alzando le vendite e i profitti.

Qui è dove puoi accedere ad un **report gratuito** che ti dice in che modo puoi farlo: www.vendipro.it

Falsa credenza #5

"Per vendere devo farmi seguire da un'agenzia che mi pubblica i post"



Non è necessario che un'agenzia ti pubblica dei post. Quello puoi farlo tu stesso o un tuo collaboratore.

PRIMA di pubblicare qualunque cosa, devi creare un corretto processo di vendita (**vedi credenza #4**).

Diversamente, non solo non vendi, perdi tempo e regali clienti alla tua concorrenza che è più scaltra di te perchè ha un processo di vendita dietro.

Si perchè quando pubblichi qualunque cosa, può aiutarti a vendere ma può anche FARTI PERDERE VENDITE.

E sai qual è la cosa peggiore?

Non sapere che stai perdendo vendite e continui a chiderti perchè c'è qualcosa che non sta funzionando.

FALSA CREDENZA + 1

Falsa credenza #6

"Le cose non vanno bene e non so soldi da investire in consulenza"



15

Ed è proprio perchè le cose non vanno bene, che hai **l'URGENZA** di trovare i soldi per creare il tuo corretto processo di vendita, investendo in consulenza.

Perchè l'unico grande rischio che hai se continui a pensare così è che domani, tra le mani, ti troverai solo I libri da portare davanti all'ingresso di un tribunale.

Se è questo quell oche vuoi, allora, si, non investire in consulenza per creare il tuo corretto processo di vendita per alzare le vendite e I profitti.

**APPROFONDISCI ORA CLICCANDO NEL
PULSANTE QUI SOTTO...**



[Si, Voglio Approfondire](#)