




VENDIPRO4.0
Il Nuovo Modo di Vendere

**"I 4 FALSI MITI
CHE LE AGENZIE DI
COMUNICAZIONI
E DI MARKETING
TI RACCONTANO"**

SalvatoreCastro.it



VENDIPRO4.0

“Aiuto gli Imprenditori Grazie al Web e ai Social Network, ad Implementare il Protocollo del Sistema VENDIPRO4.0 e Parlare SOLO con Persone Già Interessate al Tuo Prodotto o Servizio, Aumentando il Tuo Giro di Affari”.

“Come un Ex Venditore Porta a Porta, Grazie al Web e ai Social Network, ti Aiuta ad Implementare il Protocollo del Sistema VENDIPRO4.0 e Parlare SOLO con Persone Già Interessate al Tuo Prodotto o Servizio, Aumentando il Tuo Giro di Affari”.

Scritto da:

Salvatore Castro

In questo Report Gratuito ho deciso di condividere con te *“i 4 miti che le agenzie di comunicazione e marketing ti raccontano”*.

Inoltre ti svelerò gli **UNICI 3 Modi** che ti consentono di aumentare il giro di affari del tuo business.

Ma prima di continuare è giusto che mi presenti...

Mi chiamo Salvatore Castro e sono un *“ex venditore porta a porta”* e ho iniziato la mia carriera in Sicilia nel 1993 vendendo enciclopedie multimediali.

Dopo essermi trasferito a Roma nel 1995 ho proseguito nel settore delle vendite fino a ricoprire vari ruoli manageriali e nel *dal 2003 al 2006 sono stato direttore commerciale di Max Formisano, uno dei più noti formatori* nel panorama della formazione in Italia.

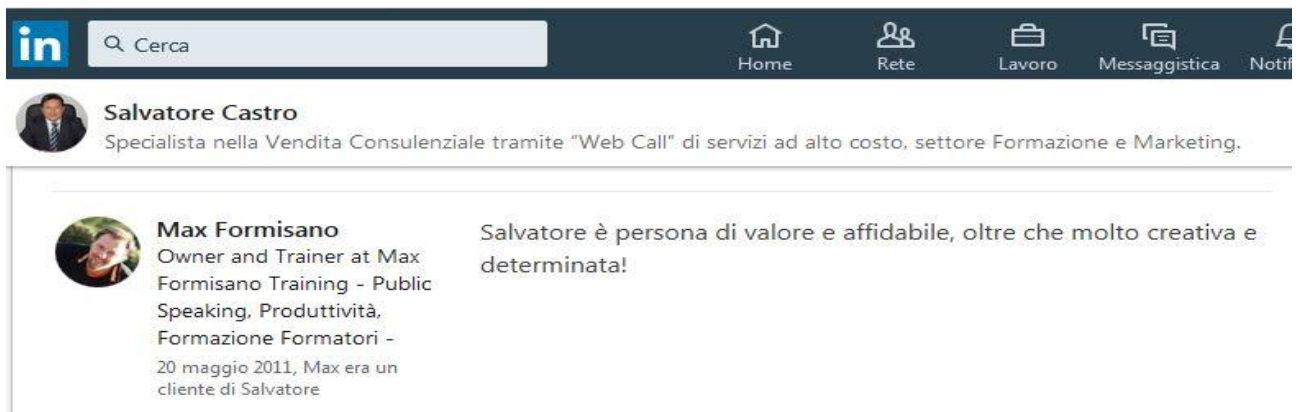
Da lì ho avviato qualche progetto imprenditoriale senza ottenere il successo che mi aspettavo, ho collaborato con aziende nel settore della formazione del marketing come *“specialista nella vendita consulenziale”*

Dal 2014 avendo intuito i forti cambiamenti che da lì in avanti ci sarebbero stati nel mondo delle vendite e di fare business, ho iniziato nuovo percorso attraverso lo studio e l' applicazione del marketing online.

Da questi miei studi e applicazioni ho creato il *“Protocollo del Sistema VENDIPRO4.0”* che consente di parlare SOLO con potenziali clienti già interessati ad un prodotto o servizio.

Oggi grazie al “*Protocollo*” che ho creato e sistematizzato nel Sistema VENDIPRO4.0 puoi alzare il giro di affari del tuo business, parlando SOLO con potenziali clienti già interessati al tuo prodotto o servizio.

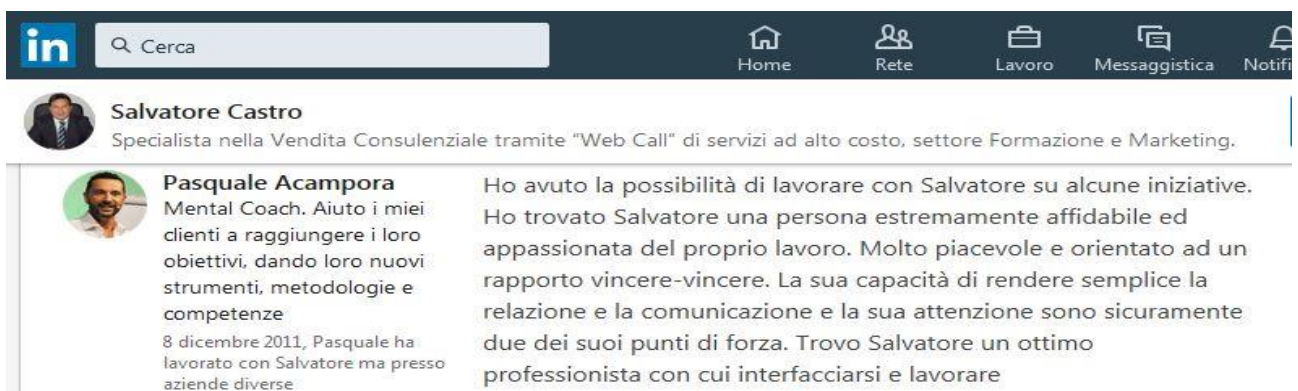
Ecco qualche commento di imprenditori e professionisti con cui ho collaborato in passato e altri con cui collaboro ancora oggi:



Salvatore Castro
Specialista nella Vendita Consulenziale tramite “Web Call” di servizi ad alto costo, settore Formazione e Marketing.

Max Formisano
Owner and Trainer at Max Formisano Training - Public Speaking, Produttività, Formazione Formatori -
20 maggio 2011, Max era un cliente di Salvatore

Salvatore è persona di valore e affidabile, oltre che molto creativa e determinata!



Salvatore Castro
Specialista nella Vendita Consulenziale tramite “Web Call” di servizi ad alto costo, settore Formazione e Marketing.

Pasquale Acampora
Mental Coach. Aiuto i miei clienti a raggiungere i loro obiettivi, dando loro nuovi strumenti, metodologie e competenze
8 dicembre 2011, Pasquale ha lavorato con Salvatore ma presso aziende diverse

Ho avuto la possibilità di lavorare con Salvatore su alcune iniziative. Ho trovato Salvatore una persona estremamente affidabile ed appassionata del proprio lavoro. Molto piacevole e orientato ad un rapporto vincere-vincere. La sua capacità di rendere semplice la relazione e la comunicazione e la sua attenzione sono sicuramente due dei suoi punti di forza. Trovo Salvatore un ottimo professionista con cui interfacciarsi e lavorare

VENDIPRO4.0 – Il Nuovo Modo di Vendere–



Salvatore Castro

Specialista nella Vendita Consulenziale tramite "Web Call" di servizi ad alto costo, settore Formazione e Marketing.



Nancy Perin

Training Manager/Expert
Dolquest/Family business
advisor/Teacher Yoga della
Risata

20 maggio 2016, Nancy ricopriva una posizione di livello superiore rispetto a Salvatore ma non era il suo manager diretto

Salvatore coglie con naturalezza le esigenze del suo target, lavora con passione e con spirito innovativo, ricercando continuamente nuove soluzioni. Un professionista determinato nel raggiungere gli obiettivi, con umiltà, intelligenza e spirito di squadra.



Marco Scabia

Owner and CEO at Internet
Business Academy srl

24 maggio 2019, Salvatore ha lavorato con Marco nello stesso gruppo

Ho avuto il piacere di coinvolgere Salvatore in uno dei miei lancia, e sono rimasto molto soddisfatto del risultato. Ottima professionalità e capacità (e anche grande simpatia). Grazie Salvatore!



Salvatore Castro

Specialista nella Vendita Consulenziale tramite "Web Call" di servizi ad alto costo, settore Formazione e Marketing.



Marco Ippoliti

Global Family Banker di
Banca Mediolanum -
Consulente finanziario, APP
UMANA pro-salvadanaio ed
anti-stress da soldi

27 maggio 2011, Marco ha lavorato con Salvatore ma presso aziende diverse

Professionista eccellente e disponibile al dialogo.
Lo consiglio a chi cerca idee nuove e di sviluppo!

Dopo questa brevissima parentesi, giusto per aiutarti a conoscermi meglio e non essere più un estraneo, **entriamo nel vivo** di questo Report Gratuito.

Come ti dicevo durante i miei studi, ho appreso che ci sono *SOLO 3 modi per alzare il giro di affari di un'impresa, di un professionista o di uno studio dentistico.*

Gli unici 3 modi sono:

- **Alzare** il numero di clienti ogni mese
- **Fidelizzare** i clienti con un servizio costante di assistenza
- **Alzare il valore** di spesa di ogni cliente

Questi sono gli UNICI tre modi per farlo e non ne esistono altri.

Per ottenere questo risultato, il web e i social network sono uno strumento straordinario SE, usati in modo strategico e **all'interno di una strategia di marketing** attraverso il “Protocollo” già testato.

Si perché se non ne sei consapevole, il tuo business deve avere una strategia di marketing specifica.

Oggi non puoi più stare sul mercato come fanno i tuoi concorrenti ovvero “*ad cazzum*” (*scusa il francesismo 😊*).

Ma ci siamo capiti...

Lo so che tu sei molto impegnato e hai poco tempo, devi fare il tuo lavoro e non hai voglia di dedicarti a questo.

Infatti se decideremo di lavorare insieme, mentre noi implementiamo la parte operativa del “*Protocollo*”, tu ed io dovremo solo lavorare alla parte strategica del tuo business.

Questa parte la facciamo insieme e non puoi delegarla.

Ci prenderemo degli slot di tempo dedicati per fare questo senza distrazioni.

Qual è il motivo per cui ho deciso di scendere in campo per gli imprenditori?

Perché mi sono stufo di vedere tanti tuoi colleghi e concorrenti che buttano soldi in soluzioni creative che le agenzie di marketing o di comunicazione che ogni giorno ti propinano, senza che risolvano i tuoi problemi.

Proprio per questo ti invito ad aprire gli occhi.

Le agenzie ti parleranno di creare un sito super figo, con una grafica creativa, con l'iscrizione alla newsletter, di fare qualche pubblicità sui social e pubblicare qualche post sulla fan page.

Ti do un consiglio: **LASCIA STARE!**

Ti sfato subito 4 miti:

1. *Non è la pubblicità da sola che ti porta ad aumentare i clienti*
2. *Il sito non ti serve ad avere più clienti*
3. *La tua newsletter non serve a nulla*
4. *La pubblicità creativa non serve a nulla (tu non sei la Apple)*

Partiamo dal **1° Punto**: *“Non è la pubblicità da sola che ti porta ad aumentare i clienti”*

La pubblicità è **SOLO** l'ultima parte di un processo che viene molto prima e che non si vede.

Quello che c'è dietro è nascosto agli occhi del pubblico e degli imprenditori stessi che non ne conoscono le regole.

Secondo Punto: *“Il sito non ti serve ad avere clienti”*

E si lo so che ti hanno detto il contrario, non è colpa tua, tu sei un imprenditore o un professionista e non sei un esperto del settore.

Il sito vetrina super figo non serve se il tuo obiettivo è alzare il tuo giro di affari.

Ti serve appunto come vetrina e basta!

Basta vedere qualche sito dei tuoi concorrenti per capire che tutti dicono la stessa identica cosa.

E' arrivato il momento di uscire da questo coro stonato, non credi?

Per aiutarti a capire cosa intendo per “*sito vetrina*” ti faccio un esempio...

Hai presente la bella vetrina curata in tutti i dettagli di un negozio in centro, a Roma o a Milano?

Ecco quella vetrina è progettata per attirare l'attenzione e basta!

Non è progettata per prendere per mano il potenziale cliente e invitarlo a dare un'occhiata, **portandolo DENTRO al negozio**.

Il sito vetrina ha la stessa funzione.

E' bello, super figo e quello che vuoi, ma non invita il potenziale cliente ad avvicinarsi al tuo business e magari chiedere un'informazione, un appuntamento, una consulenza.

Qual è il motivo per cui accade questo?

Il motivo è semplice.

Il sito vetrina non è progettato per far entrare potenziali client nella tua attività

Tutto qui.

Sarebbe come se volessi fare la Parigi-Dakar con una Fiat Panda.

Ho reso l'idea?

Lo strumento non si adatta a questo scopo ma le agenzie non te lo dicono perché, queste cose, non le sanno nemmeno loro.

Terzo Punto: *“La tua newsletter non serve a nulla”*

Per farti capire ti faccio un esempio...

Quanto sei eccitato dal fatto di leggere una newsletter che ti arriva da un'azienda che ti parla di finanza o di dieta?

Praticamente nulla!

Il motivo?

Perché ne ricevi già a centinaia ogni giorno, tu hai mille cose da fare, dicono tutti la stessa cosa e magari in quel momento non sei proprio interessato a quell'argomento.

Dico bene?

Quarto punto: *“La pubblicità creativa non serve a nulla e tu non sei la Apple”*

Perché non ti serve la pubblicità creativa che ti propongono le agenzie?

Per due semplici motivi:

- La tua azienda non è la Apple (o un altro marchio conosciuto come Coca Cola etc.)
- La pubblicità creativa non è progettata per fare alzare il tuo giro di affari

A questo punto forse ti stai chiedendo: **“Ma cosa devo fare per alzare il giro di affari del mio business?”**

All’inizio di questo report ho già risposto a questa domanda ma riporto tutto anche qui.

Ecco cosa devi fare:

- **Alzare** il numero di clienti ogni mese
- **Fidelizzarli** e mantenerli con un servizio costante di assistenza
- **Alzare il valore** speso di ogni cliente

Ecco gli Unici 3 Modi per ottenere tutto questo grazie alla messa in opera del “*Protocollo del Sistema VENDIPRO4.0*” e dell’utilizzo dei social network **per questo scopo specifico**:

1° - creare un continuo flusso controllabile di clienti

2° - trovare a modalità per “legare” il cliente ad avere un servizio continuo nel tempo con acquisti ricorrenti e/o abbonamenti

3° - attirare principalmente solo clienti che hanno la capacità di spesa per permettersi il servizio “top” del prodotto o servizio che offri

L’implementazione del Sistema VENDIPRO4.0 ti da l’opportunità di avere proprio questo.

Attenzione però...

Questa non è una magia ma è il Risultato di un “*Protocollo*” *testato*.

C’è una sequenza specifica con tanto di analisi del mercato in cui opera il tuo studio, dove si trova la concorrenza e cosa fa, trovare una *DIFFERENZA* tra il tuo studio e il loro.

Ti faccio un esempio...

Lo so che stai pensando che *“il mio settore è differente”* ma che tu ne sia consapevole o meno, il tuo business deve stare alle regole del mercato e del marketing e... **non è differente da altri settori!**

E se tu non volessi sottostare a queste regole?

Sarebbe meglio chiudere prima che ti faccia molto male!

E' importante fermarsi a pensare ad una cosa di cui ti ho accennato qualche riga fa: la *DIFFERENZA*.

Questa è la **primissima** cosa che devi capire insieme a me, se sceglieremo di lavorare insieme.

E dovrai farti questa domanda: *“perché un cliente deve comprare da te e non dai tuoi concorrenti nella tua zona d'influenza?”*

Ti sei mai fatto questa domanda?

Prova a pensarci e a darti una risposta...

Per aiutarti a ragionare su questa cosa ti racconto la storia del...

CAPITAN JOHN RADE E IL SUO “SEGRETO” PER CATTURARE I PESCI.

Non tutti sanno che a New York esattamente a Long Island, è una delle zone in cui si pesca tanto.

Durante il periodo freddo dell'anno i pesci migrano a sud o al contrario a nord quando fa caldo, sono costretti a nuotare verso un punto specifico di Long Island.

Il punto esatto si chiama Montauk Point.

Ovunque ti giri ci sono pesci.

Trovi pesci grandi, pesci piccoli che sono la preda di quelli più grandi.

Pensa che i record del mondo della pesca dei pesci grandi, li hanno ottenuti da chi pesca in questo punto specifico.

Infatti questo specchio d'acqua è pieno di barche da pesca, flotte commerciali e imbarcazioni prese a noleggio da pescatori sportivi.

Tra le altre cose, questo punto esatto è la casa di Frank Mundus, il famoso pescatore di squali bianchi, dalla cui storia è nato il film “Lo squalo”.

Frank è il re dei pescatori.

C'è solo uno che gli da preoccupazione e il suo nome è Capitan John Rade.

Il principale quotidiano della zona l'East Hampton Stra pubblicò una storia dedicata a lui e la intitolò “John Rade, maestro della canna a mulinello”.

Ti dico questo per farti capire la grandezza di questo pescatore.

Capitan John Rade è un pescatore commerciale.

Uno di quelli che vive di pesca e che dopo essere stato in mare, vende i pesci ai ristoranti e al mercato del pesce.

Ma è anche un pescatore speciale...

Usa quello che in gergo si chiama “pinhooker” il che ti fa capire che non utilizza gli stessi metodi che usano gli altri pescatori.

Infatti lui, a differenza degli altri pescatori non usa le reti giganti, non usa grandi barche con tanto di equipaggio con altri 4 o 5 suoi amici pescatori.

Lui esce con la piccola barca a motore insieme alla sua fedele compagna: *una canna con mulinello*.

E' così che pesca i suoi pesci, uno dietro l'altro.

Ogni giorno torna a casa con decine e decine di pesci.

No, non è solo questione di fortuna.

Un giorno un giornalista lo intervistò e gli chiese: *“Capitan John, come ci riesci? Questa è un'impresa sorprendente e tu sei in grado di ripeterla ogni giorno”*

Capitan John tacque per qualche istante, ci penso e rispose: **“Io non penso come un pescatore. Penso come un pesce”** 🐟🐟🐟

Perché ti ho raccontato di questa storia?

Quando pensi come un imprenditore che deve vendere i suoi prodotti o servizi, ti sei mai chiesto se stai pensando come penserebbe un tuo cliente o paziente?

Tu devi essere come il Capitano John Rade.

Lui studia con pazienza tutto quello che c'è in quello specchio d'acqua dove vuole pescare i suoi pesci:

- ◆ Studia come si svolge la loro vita
- ◆ quando hanno fame
- ◆ cosa gli piace mangiare
- ◆ quale esca sembra a loro più gradita
- ◆ dove passano maggiormente il loro tempo
- ◆ cosa li porta a morsicare l'esca e poi a lasciarla
- ◆ cosa li fa nuotare in basso vicino al fondo

Studia il loro ambiente e come si muovono.

Spero che il messaggio di questa storia sia chiaro: **devi pensare come pensato i tuoi clienti:**

- Cosa vogliono?
- Cosa desiderano?
- Quali sono le loro paure e i loro desideri?

Tranquillo tutto questo non dovrai farlo da solo ma [lo faremo insieme.](#)

Ci metteremo tutti e due seduti a quattrocchi attraverso una web call e ragioneremo su questi aspetti con degli slot di tempo che concordiamo.

Appena trovato la chiave di questo, mentre tu lavorerai con i tuoi clienti e gestirai il tuo business, io e il mio staff ci dedichiamo ad [implementare il Sistema VENDIPRO4.0 per il tuo business.](#)

Arrivato a questo punto, ora che hai compreso quanto è **fondamentale** sia implementare il “*Protocollo del Sistema VENDIPRO4.0*” al tuo business per alzare il tuo giro di affari, ho deciso di darti la possibilità di fare una Consulenza Strategica direttamente con me, *della durata di 45 minuti.*

*Il Valore di questa
consulenza strategica è di 250 euro.*

Prima di concludere questo Report Gratuito voglio dirti con chi lavoro e con chi invece non lavoro.

Ma se prenoterai in tempo e passerai il questionario che ho creato per selezionare i clienti con cui scelgo di lavorare, allora avrai l'accesso a questa **Consulenza Strategica GRATIS!**

Con chi NON lavoro..

- NON con chi pensa di sapere tutto...
- NON con chi è ancorato ai vecchi modelli di fare business e vendere...
- NON con chi è pronto a criticare e lamentarsi...
- NON con chi non è aperto al cambiamento...

Con CHI lavoro

- CON imprenditori che sono aperti al cambiamento...
- CON imprenditori che collaborano insieme a me per fare in modo che il giro di affari possa aumentare...
- CON imprenditori che hanno una visione non solo alla chiusura di un contratto e di una vendita...
- CON imprenditori che vogliono apprendere e applicare le nuove regole del gioco e fare business...

Ora se appartieni alla prima categoria, ti ringrazio per il tempo prezioso che hai dedicato alla lettura di questo report e mi dispiace ma non posso aiutarti.

Se invece appartieni alla 2° categoria adesso sei di fronte ad una nuova strada, ad un nuovo modo di fare le cose.

Perché ti dico questo?

Perché il mio obiettivo è quello di lavorare in un rapporto Win-Win, solo con imprenditori altamente profilati.

Imprenditori e Professionisti che sono aperti al cambiamento, che non temono di mettersi in gioco, che vogliono capire le nuove regole e che **sono disposti ad applicarle** per aiutarli ad ottenere risultati concreti.

Questa è una sessione strategica personalizzata con il **rapporto 1 ad 1** tra te e me, per aiutarti a capire: **dove sei** e **dove vuoi andare** e arrivarci nel modo più veloce possibile.

ATTENZIONE!!!

Il mio tempo come immagini come anche il tuo, è molto limitato. Ho schedato il mio calendario per tenere le sessioni strategiche per i prossimi 5 giorni.

La consulenza strategica gratuita *non sarà disponibile per sempre.*

Appena si esauriscono i posti, questa opportunità sparirà per sempre!

Mi riservo la possibilità di chiuderla a mio insindacabile giudizio in qualsiasi momento e senza preavviso alcuno.

Vai in basso e clicca il link blu per iniziare a lavorare gratis con me.

[Candidati per la Consulenza Strategica Gratuita con Me \(CLICCA\) >>](#)

Al tuo business!
Salvatore

Ps. La consulenza strategica Gratuita non sarà disponibile per sempre e mi riservo di chiuderle in qualsiasi momento. Prima che accada ciò [Invia la Tua Candidatura Qui...](#)