

Roadmap Vendite Incubator

1. ***Documento Amnesia: Compilazione***: In base alle risposte che inserirete nel documento, mi consentirà di creare script di chat, setting di vendita e follow-up ideali per il vostro avatar.
2. ***Analisi Chiamate con Competitor***: Effettuare chiamate di vendita con 3/4 competitor, o una persona di fiducia del vostro team, per analizzare l'offerta e verificare come vengono risolte le obiezioni. Io vi fornirò le domande da porre, e sarà necessario registrare la chiamata affinché io possa analizzarla e migliorare la vostra offerta e i vostri script. Essendo un processo che può richiedere qualche giorno continuate a seguire i punti della roadmap.
3. ***Video: Processo di Vendita***: Visione di video che illustrano il processo di vendita e come educare i lead. Questi video mostrano i vari passaggi necessari per educare e portare i lead in chiamata.
4. ***Video: Chat e Setting***: Guardare video su come impostare una chat o una chiamata di setting per qualificare i lead in target.
5. ***Studio delle Obiezioni***: Studiare tutte le possibili obiezioni che il vostro avatar potrebbe porre. Vi fornirò risposte e domande da usare per superare le obiezioni, sia in fase di chat, setting, che di vendita.
6. ***Video: Chiamata di Vendita***: Visione di come impostare una chiamata di vendita in modo efficace attraverso il nostro script.
7. ***CRM: Impostazione***: Visualizzare la spiegazione di cosa è un CRM (Customer Relationship Management) e di come impostarlo nei processi di vendita per analizzare i dati delle vostre performance. Questo vi permetterà di capire come e dove migliorare.
8. ***Sessioni Live Settimanali***:
 - ***Q&A***: Una sessione live settimanale dedicata a domande e risposte su ogni aspetto del processo di vendita.

- ***Role Play***: Una sessione live settimanale di role play (giochi di ruolo), in cui ci eserciteremo a interpretare i nostri script per migliorare le chiamate di setting e di vendita.

Le live settimanali sono svolte il Martedì e il Giovedì alle 18.00 di sera.

- ***Nota Bene***: Questi processi saranno disponibili progressivamente, man mano che completerete i passaggi indicati nella roadmap.

È importante completare tutti questi processi prima del lancio del vostro servizio, così da essere pronti a gestire in modo ottimale le chiamate di vendita del vostro prodotto.

Una volta avviate le chiamate di vendita, sarà necessario registrarle utilizzando un registratore vocale e poi inserite in una cartella dedicata. Questo ci permetterà di analizzarle più in dettaglio e identificare le aree di miglioramento.

Se avete compreso tutto, scrivete all'interno del canale Discord sulla vendita: **'HO COMPRESO TUTTE LE INDICAZIONI'** taggando il mio nome, così che possa capire che siete pronti a procedere con tutti i processi elencati.

Nel caso di dubbi o domande, scrivete pure nel canale Discord sulla vendita, che utilizzeremo per tutte le comunicazioni future riguardanti questo argomento.

Vi auguro un buon lavoro.

AI VOSTRO SUCCESSO!