

APPROFONDIMENTO

Rilancio dell'Attività

Squalifica i concorrenti

Passo #4

Squalifica i concorrenti

Cosa NON significa.

Diffamare o inventare storie negative sui concorrenti

Passo #4

Squalifica i concorrenti

Cosa significa?

Evidenza nei contenuti, ciò che i concorrenti non fanno o non sanno

Passo #4

Squalifica i concorrenti

Come si fa?

**Utilizza la più potente delle armi:
LA VERITÀ**

Passo #4

Squalifica i concorrenti

Crea un problema.

Descrivi un problema sentito e spiega come gli altri non lo risolvano

Passo #4

Squalifica i concorrenti: esempio



Servizio pulizie

“E’ possibile effettuare le pulizie con sole 12 ore di preavviso, senza rischiare ritardi o un lavoro mediocre.

Il sistema che nessun Servizio di pulizie conosce.”

Descrizione della tua organizzazione, con riferimenti reali a situazioni e incombenze tipiche.

Passo #4

Squalifica i concorrenti



- Traccia la differenza
- Squalifica chi non risponde al problema
- Racchiudi il tuo brand in una “risposta sicura ed immediata”
- Profila ulteriormente il target

Vai alla prossima lezione...