

Corso 9 Academy

Organizzare il proprio territorio

Sezioni della presentazione:

- 1) Quali obiettivi si propone
- 2) Chi portare in squadra
- 3) Predisporre il lavoro organizzativo
- 4) Azione – alcuni consigli

1) Quali obiettivi si propone il lavoro organizzativo?

Direi che è molto semplice.

Vuoi dover sempre cercare nuovi Clienti oppure preferiresti avere una squadra al tuo fianco che ti segnali nuovi clienti referenziati oppure, addirittura, che faccia contratti su cui guadagni? Nuovi clienti sui quali, magari, successivamente, potrai presentarti per proposte in cross selling?

Non saremo sempre gli unici a fare quello che facciamo e quindi, meglio prendere posizionamento e blindare il proprio territorio.

Ti ricordi l'immagine simbolo dell'Academy? L'obiettivo finale dell'impegno che abbiamo messo nel seguire tutti i corsi? E' alla tua portata, ma devi dedicarci un minimo di tempo ogni giorno.

I risultati arriveranno molto rapidamente, credimi! **CHI SI AMA MI CREDA.**



2) Chi portare in squadra?

- ✓ Commercialisti (tutto + conciliazioni sindacali)
- ✓ Consulenti del Lavoro (tutto + conciliazioni sindacali, ente bilaterale e D. Lgs 81/08)
- ✓ CAF
- ✓ Agenti assicurativi (Convenzionamento)
- ✓ Web Agency e Pubblicità (OPENMALL)
- ✓ Impiantistica elettrica (ICOPOWER)
- ✓ Associazioni sportive (Sponsorizzazioni)
- ✓ Onlus (Donazioni)
- ✓ Associazioni di categoria (Convenzionamento)
- ✓ Consorzi (Convenzionamento)
- ✓ Agenti commerciali

3) Predisporsi il lavoro organizzativo

Può essere molto più semplice di quello che immagini!

L'obiettivo di smettere di cercare i nuovi clienti è il più importante per te?

E allora, nella tua testa ogni giorno ci deve essere sempre questo obiettivo e almeno 1/3 delle tue attività giornaliere devono essere direttamente rivolte a questo.

Come trovare la via referenziale? Ogni contatto può essere utile!

1) Conoscenze personali (il proprio assicuratore, il CAF sotto casa, la propria Associazione di categoria, la squadra dove gioca il figlio, il Direttore della propria banca ecc.....)

2) Chiedere ai propri clienti/referenti (chi è il tuo Commercialista? Il tuo impiantista? Il tuo Agente assicurativo? A quale Associazione di categoria sei iscritto? Chi ti cura la pubblicità o il sito)

3) Estrarre liste dal web o altro (giornalini locali ad esempio)

NOTE

a) Associazioni categoria: Confindustria, Confimi, Confapi, Confesercenti, Confcommercio, Confartigianato, CNA, Confagricoltura, CIA, COPAGRI, Coldiretti, Lega delle Cooperative, Confcooperative, UNCI, FEDERALBERGHI, FIAVET

b) Fissare un appuntamento con qualsiasi soggetto, se si ha la referenza di un loro cliente o Associato, è più facile e produttivo.

c) Sono a disposizione mail dedicate, se vi vengono richieste. Non inventatevi i testi, ci sono già e sono sicuramente migliori.

4) AZIONE – alcuni consigli

Nel fissare appuntamenti e negli incontri usate le giuste parole chiave:

Commercialisti: siamo Partner dell'Associazione Nazionale Commercialisti, abbiamo già molti Studi che collaborano, siamo il braccio destro del Professionista, la collaborazione produce riconoscimenti economici per le segnalazioni che ci arriveranno, fidelizzi i Clienti, non perdi tempo a cercare risposte alle loro domande e guadagni, piattaforma convenzioni per i tuoi Clienti.

Assicuratori: siamo Partner SNA Sindacato Nazionale Agenti Assicurazione, abbiamo già molti Agenti che collaborano, aumenti i servizi, la collaborazione produce riconoscimenti economici per le segnalazioni che ci arriveranno, fidelizzi i Clienti dandogli una piattaforma di convenzioni per risparmiare, hai modo di allargare il giro e farti conoscere come assicuratore, aumenti i guadagni.

Associazioni di categoria: fidelizzi i Soci dandogli una piattaforma completa di risparmi e servizi innovativi per aumentare la competitività, avete riconoscimenti economici per l'Associazione, ti portiamo nuovi iscritti.

Associazioni sportive o ONLUS: risparmi sui costi di gestione Associazione, fidelizzi gli iscritti grazie ai vantaggi della convenzione, acquisisci importi di sponsorizzazione/donazione

Impiantistica elettrica (ICOPOWER) e web agency (OPENMALL: ti diamo un servizio/prodotto esclusivo che servirà ai tuoi clienti, guadagni provvigioni importanti e fidelizzi i clienti

CAF/Patronati: ti diamo servizi in aggiunta a quello che fate, fidelizzate i clienti e aumentate i guadagni

Agenti di commercio: fidelizzi i clienti, aumenti i tuoi servizi, diversifichi e non rischi, aumenti i guadagni, io ad esempio.....

E ora?

AZIONE, AZIONE, AZIONE

- Se non cambi il tuo modo di vedere le cose, farai sempre le stesse cose e la tua situazione non cambierà mai.
- Se io avessi avuto questo atteggiamento oggi non saremmo qui a raccontarci che siamo la prima azienda italiana Multiservizio Specializzata.
- Gli esempi di successo all'interno di questo gruppo già ci sono e sono tra voi.
- Il mio obiettivo è fare in modo che ognuno di voi abbia grandi guadagni, soddisfazione personale, autostima al massimo e una attività manageriale con una grande squadra di collaboratori e segnalatori tale da realizzare il sogno di ognuno.

