

AI per le vendite

Checklist operativa — preparazione, proposta e follow-up

PRIMA DI OGNI CONTATTO

- Ho descritto il prospect all'AI e chiesto i problemi tipici del suo settore e le domande intelligenti da fare

PROMPT DA USARE

"Quali sono i problemi più comuni per un'azienda di questo tipo: [settore, dimensione, ruolo contatto]? Quali obiezioni mi aspetto? Quali domande potrei fare per capire se posso aiutarli?"

- Ho preparato con l'AI le risposte alle obiezioni più frequenti per questo tipo di cliente

PROMPT DA USARE

"Per ognuna di queste obiezioni — [lista] — costruisci una risposta che riconosca la preoccupazione del cliente e riporti la conversazione sul valore. Contesto: [descrizione del tuo servizio]."

PROPOSTA COMMERCIALE

- Ho usato l'AI per strutturare la proposta partendo dal problema del cliente, non dalle caratteristiche del mio servizio

PROMPT DA USARE

"Struttura una proposta commerciale che parta dal problema del cliente — [problema] — mostri perché la mia soluzione è quella giusta per quel contesto — [soluzione] — e si concluda con un invito all'azione chiaro. Tono: diretto e professionale."

FOLLOW-UP E TRATTATIVE APERTE

- Per le trattative ferme da più di una settimana ho chiesto all'AI una sequenza di follow-up con angoli diversi

PROMPT DA USARE

"Scrivi una sequenza di 5 messaggi di follow-up per questo prospect: [contesto e storia della trattativa]. Ogni messaggio deve avere un angolo diverso — informazione utile, domanda, caso concreto, scadenza, invito diretto. Tono: diretto, non insistente."

DOMANDE DI RIFLESSIONE

Per quale trattativa aperta vale la pena fare una preparazione AI oggi?

Quali sono le 3 obiezioni che ricevo più spesso e non ho ancora una risposta solida?

Le mie proposte partono dal problema del cliente o dalle caratteristiche del mio servizio?

Quanti follow-up faccio in media prima di abbandonare una trattativa?
