

WEBINAR

Coaching e Infobusiness

Portfolio di Stefano Aiello

SLIDE 0

Ciao e benvenuto!

In questo breve video scoprirai le stesse strategie che ho utilizzato nella mia azienda quando mi sono trovato in situazioni di stallo o di crisi.

Il fatturato non cresceva e io ero sempre bloccato in azienda.

Poi quando ho capito quali errori stavo commettendo, sono riuscito a prendere in mano il polso della situazione e a risollevare le sorti della mia azienda grazie a delle strategie e a dei processi davvero, davvero innovativi.

Queste strategie mi hanno permesso inoltre di fatturare 15 milioni di euro vendendo prodotti tra Italia e Spagna.

Le **strategie** che ho imparato durante i miei anni da imprenditore, mi hanno dato la possibilità di **cambiare la mia azienda e la mia vita, raggiungere la libertà che ho sempre desiderato e avere molto più tempo libero a disposizione.**

E non hanno cambiato solo la mia vita...

SLIDE 1

Ho iniziato ad insegnare questi processi ad altri imprenditori che, come me, erano schiavi delle proprie aziende e non riuscivano a scalare i volumi di vendita e fatturato...

E anche loro sono stati in grado di cambiare completamente la propria vita e il futuro della propria azienda imparando a:

- vendere di più, creando un sistema di acquisizione clienti scalabile e replicabile
- Gestire il proprio tempo imparando a lavorare di meno, lavorando meglio
- delegare le attività non essenziali ai propri collaboratori

SLIDE 2

Le informazioni che sto per condividere sono valide per:

Imprenditori alle prime armi o chi vuole imparare a fare impresa:

Se hai appena iniziato o se stai solo pensando di aprire un attività... in questa presentazione ti spiegherò le informazioni chiave per aiutarti ad iniziare a fare impresa nel modo giusto.

SLIDE 3

Imprenditori con un po' di esperienza:

Se non sei soddisfatto dei risultati ottenuti dalla tua azienda perché non sta crescendo o non riesci a scalare i volumi, in questa presentazione troverai informazioni che ti aiuteranno ad entrare in quel 2% di imprenditori professionisti che fatturano di più, raggiungono gli obiettivi che desiderano e riescono a superare gli ostacoli anche nei periodi di crisi.

Ma prima, voglio dirti perché oggi saper fare impresa è fondamentale!

SLIDE 4

Innanzitutto, la tua azienda è sempre più a rischio.

Oggi le aziende hanno sempre più concorrenza e risulta molto più complesso generare reddito e profitti, a differenza di 20-30 anni fa.

Il mondo del lavoro soffre e risulta sempre più incerto e povero in termini di opportunità, e quindi la tua capacità di fatturare è sempre più a rischio.

Inoltre, la situazione politica ed economica nel mondo è molto instabile, soprattutto in questo momento di emergenza globale.

SLIDE 5

Allora in questo scenario, la capacità di saper fare impresa, e in particolare di sapere vendere di più, è davvero la tua arma segreta che protegge te e la tua azienda dai problemi economici e politici del mondo.

Tra poco potrai apprendere anche tu queste strategie.

SLIDE 6

Ma prima...

Chi sono io e perché dovresti ascoltarmi e credere a quello che ti dico?

SLIDE 7

Sono un imprenditore con oltre 20 anni di esperienza nel tessuto imprenditoriale italiano, e nella mia vita ho venduto di tutto.

SLIDE 8

A 19 anni ero uno dei più giovani consulenti Microsoft, e lavoravo in una società come formatore. Ogni giorno dovevo vendere ai miei allievi e alle mie allieve l'idea che i concetti di cui stavo per parlare sarebbero stati fondamentali per loro, e per la loro carriera.

SLIDE 9

A 25 anni ero uno dei proprietari di un e-commerce che fatturava 15 milioni di euro vendendo prodotti per il fitness fra Italia e Spagna.

SLIDE 10

E oggi sono il CEO di due aziende, una di sviluppo software e l'altra di digital marketing.

Ho avuto la grande opportunità di apprendere i metodi di vendita **reali** utilizzati dai più grandi imprenditori italiani e mondiali per gestire un'azienda sul mercato internazionale.

E inoltre ho lavorato fianco a fianco con un coach, che mi ha aiutato a mantenere la giusta rotta verso i miei obiettivi e a far prosperare la mia azienda.

E grazie al coaching ho imparato quelli che si possono definire "i segreti dell'imprenditore".

Dopo aver raggiunto risultati straordinari nella mia carriera e nelle mie aziende, ho deciso che avrei voluto aiutare anche altri imprenditori che affrontano quotidianamente le mie stesse difficoltà.

Avrei potuto smettere di lavorare, se avessi voluto.

Volevo avere tempo da dedicare alla mia famiglia, alle mie figlie e a tutte le cose importanti della mia vita.

Ma non volevo lasciare del tutto il mondo dell'imprenditorialità e abbandonare gli imprenditori italiani, soprattutto in un momento difficile e delicato come questo degli ultimi anni.

Ciò che mi ha convinto a non mollare tutto è stata la scarsità di informazioni utili disponibili per chi vuole fare impresa oggi.

SLIDE 11

Purtroppo, non esiste una “scuola per imprenditori” in Italia, e nessuno ci insegna a gestire un’attività.

Mi resi conto che era davvero possibile, grazie ad una sistema e a un processo ben preciso, replicare le stesse strategie che ho utilizzato nella mia azienda e aiutare tante altre imprese e imprenditori, di qualsiasi settore, prodotto o servizio con un percorso di coaching.

SLIDE 12

Così ho iniziato ad aiutare decine di imprenditori usando i metodi e i processi professionali che avevo imparato e utilizzato nelle mie aziende.

Può sembrare incredibile, ma se continui a seguirmi, capirai come tutto questo è possibile.

Il coaching mi ha permesso di raggiungere e superare rapidamente ogni record di vendite e di fatturato che avevo registrato in precedenza in qualsiasi delle aziende per cui ho lavorato.

Un’altra cosa che ho sempre amato è l’insegnamento. Ho insegnato e formato imprenditori e liberi professionisti di qualsiasi settore, in tutta Italia.

E quindi quando colleghi e amici hanno iniziato a chiedermi di insegnare anche a loro i miei processi aziendali, mi sono reso conto di quanto queste strategie fossero qualcosa di assolutamente unico.

Era un sistema scalabile e replicabile, che poteva essere utilizzato da tutti.

Nessun corso di delega, di vendita o di business che avevo visto sul mercato insegnava i processi e le strategie professionali utilizzati per far esplodere i profitti di un’impresa.

Così ho iniziato ad insegnare il mio metodo a venditori, imprenditori e liberi professionisti.

Sono professionisti che non avevano mai fatto coaching prima, oppure che avevano già fatto qualche consulenza, ma senza ottenere risultati concreti e duraturi.

Immagina come potrebbe essere la tua vita da imprenditore vero, quando hai imparato a delegare e a liberarti del tempo per te, costruendo un'azienda che cresce, prospera e si evolve anche senza il tuo aiuto 24 ore su 24.

SLIDE 13

Ma a questo punto c'è un problema.

Sono consapevole che in Italia il coaching è un percorso ancora poco conosciuto. E purtroppo quei pochi "coach" che ci sono non hanno le competenze, le certificazioni, l'esperienza necessaria per aiutare gli altri.

La maggior parte degli imprenditori pensano che per lavorare con un coach, bisogna fare molte cose...

Non è così.

Lavorando per anni ho imparato a concentrarmi solo su 3 cose.

SLIDE 14

Esatto, ci sono solo 3 cose che sono importanti per ottenere risultati quando lavori con un coach.

E quindi devi capire questi 3 elementi che consentono alle imprese di ottenere risultati eccezionali, anche se i fatturati sono bloccati e non si riesce più a crescere.

E ho racchiuso questi 3 "segreti" nel mio metodo di coaching

Quindi lascia che ti presenti le 3 colonne portanti di un percorso di coaching efficace.

Grazie a questi 3 pilastri, potrai ottenere anche tu gli stessi risultati che ho ottenuto io e i miei studenti.

Ma procediamo....

Le tre colonne di un percorso di coaching vincente sono:

1. La creazione di un sistema per vendere di più
2. La creazione di un sistema per liberare più tempo
3. La creazione di un sistema per delegare le attività non essenziali ai propri collaboratori

SLIDE 15

Prima colonna:

come vendere di più in un'azienda?

Il segreto è avere un sistema professionale di acquisizione clienti.

Tutti dicono che devi fare 100 telefonate, fissare 10 appuntamenti, chiudere una vendita.

Ma attenzione!

In questo modo sprechi tempo, denaro e risorse che potresti utilizzare in metodi molto più efficaci e profittevoli.

La verità è che prima di fare qualsiasi azione o campagna di vendita, devi definire il tuo target.

Puoi usare qualsiasi tecnica di vendita, ma se non lavori con il giusto target, sarai sempre costretto a sforzi disumani per ottenere risultati mediocri.

Come imprenditori, dobbiamo pensare a vendere di più.

E la prima cosa da fare è assicurarsi di NON sprecare tempo, denaro e risorse in attività futili.

Puoi avere i venditori migliori del mondo, ma come ti dicevo, senza il giusto target non andrai molto lontano.

Ho realizzato un percorso di coaching, proprio per imprenditori come te.

Perché voglio aiutare il tessuto imprenditoriale italiano a crescere e prosperare anche in questo periodo di crisi.

Non a caso, il 95% delle aziende italiane chiude entro i primi 5 anni. Solo il 5% cresce e prospera.

E se sei convinto di avere buone prospettive di crescita, o di essere abbastanza bravo da vendere a freddo senza un target chiaro, forse non ti sei ancora trovato in situazioni di crisi vere e proprie.

Nelle situazioni di mercato standard o con poca concorrenza è tutto facile. Ma quando il mercato si contrae, non sarai più in grado di sopravvivere!

Vuoi dirmi che in una situazione del genere, con nuove chiusure in arrivo e la contrazione dei consumi, riusciresti a prosperare lo stesso?

L'unico modo che hai per salvare la tua azienda, ripeto per l'ennesima volta, è vendere di più al giusto al target.

Ho conosciuto aziende basate sulla vendita a freddo, e per colpa di periodi di crisi hanno dovuto chiudere battenti.

Tutto perché continuavano a insistere con telefonate a freddo, visite porta a porta e tecniche ormai obsolete. Ma le cose sono peggiorate sempre di più. E può succedere a tutti.

Imprese che fatturavano milioni, imprese che avevano una domanda incredibile sono tutte state costrette a chiudere.

Per vari motivi nessuno ha avuto scampo. Hanno chiuso tutto.

Perciò fai attenzione! Se oggi stai vendendo soltanto con telefonate a freddo e visite porta a porta, è arrivato il momento di fermarsi un attimo e pensare a soluzioni migliori, più efficienti ed efficaci.

Ora, voglio farti capire come fanno tutti.

Assegnano ad un venditore un elenco telefonico.

Il venditore fa tra le 50 e le 100 telefonate al giorno.

E se è fortunato, oppure se è molto molto bravo, riuscirà a fissare un paio di appuntamenti.

Ti sembra un metodo intelligente per fare impresa questo?

Con il nostro percorso di coaching costruiremo un sistema di acquisizione clienti efficace, scalabile e replicabile da tutti i tuoi venditori.

Non dovrai improvvisare. Non dovrai più sperare nella legge dei grandi numeri.

Ma la cosa più bella, è che avrai un flusso costante di nuovi lead interessati al tuo prodotto o servizio che sanno già cosa comprare e cosa aspettarsi da te!

Quindi il percorso di coaching ha come priorità numero 1 quello di NON fare più vendite a freddo.

Insieme dobbiamo capire come trovare il tuo target ideale e costruire un sistema di acquisizione clienti professionale.

SLIDE 16

Seconda colonna.

Come liberare più tempo per te

Ho iniziato a realizzare un percorso di coaching qualche anno fa, senza rendermene conto.

La verità è che anche io, come imprenditore, sprecavo la maggior parte del mio tempo in azienda.

Trascuravo la mia famiglia, i miei amici, e tutti i miei hobby che ho dovuto abbandonare perché non avevo mai il tempo da dedicarci.

E ricordo che un giorno mi sono chiesto: Se lavorassi di meno avrei più tempo da dedicare alle persone e alle attività che mi piacciono davvero. Ma come posso spendere meno tempo in azienda e ottenere risultati ancora migliori?

Se ci pensi, la questione è tutta qui.

Spendiamo 10-12 ore al giorno in azienda perché crediamo che col duro lavoro, con tanto impegno e dedizione possiamo ottenere più risultati. Non è così?

La verità è un'altra.

Non otterrai risultati migliori soltanto lavorando più degli altri.

Otterrai risultati migliori lavorando meglio degli altri.

Arrivati a questo punto, l'obiettivo è solo uno.

Massimizzare il rapporto tra ore lavorate e profitti.

Se ottimizzi i tuoi processi. Se ottimizzi le tue procedure. Se ottimizzi le tue giornate... potrai migliorare i tuoi risultati impiegando meno tempo del solito.

Devi imparare a lavorare meglio, non tanto.

Sarebbe fantastico, vero?

SLIDE 17

Facciamo un piccolo riepilogo di quello che abbiamo visto fino ad ora.

1. Eliminare vendite a freddo e avere un sistema di acquisizione clienti professionale
2. Imparare a gestire il proprio tempo in maniera efficace.

Per chiudere il cerchio e avere un'azienda modello manca ancora una cosa...

Devi imparare a delegare.

SLIDE 18

Terza colonna.

Come delegare in azienda.

Il segreto prima di tutto, è analizzare l'azienda e capire cosa si desidera delegare.

Il coaching ti aiuta a capire quali sono le attività che portano via più tempo analizzando la tua agenda annualmente, mensilmente e settimanalmente. in questo modo saprai esattamente quali saranno le ore e le attività che ti portano via tempo e che devi assolutamente ottimizzare.

Nulla è lasciato al caso. Nulla è improvvisato. Fa tutto parte di un metodo estremamente preciso, e molto semplice da applicare.

Ora però voglio essere sincero con te.

Il percorso di coaching, come ti ho detto in precedenza, è l'insieme delle strategie e delle tecniche di vendita che utilizzo nelle mie aziende.

Quindi tutto quello che faremo insieme è già stato testato, approvato e utilizzato con successo... perché è esattamente quello che faccio io nelle mie aziende dopo anni e anni di errori, tentativi, budget speso ecc.

proprio per questo ho deciso di realizzare un percorso di coaching che permettesse di semplificare e automatizzare l'operatività anche ad altri imprenditori e professionisti.

SLIDE 19

Quindi, riassumendo le tre colonne per ottimizzare la gestione di un'azienda sono:

1. Eliminare vendite a freddo e avere un sistema di acquisizione clienti professionale

2. Imparare a gestire il proprio tempo in maniera efficace.

3. Costruire un sistema per delegare le proprie attività.

Arrivati a questo punto, probabilmente ti starai chiedendo:

SLIDE 20

“Ora che ho compreso che la mia azienda ha bisogno di mantenersi con queste tre colonne, Come posso pianificare un percorso di coaching per la mia azienda?”

SLIDE 21

La scelta è solo tua, e arrivati a questo punto hai due strade da poter seguire.

SLIDE 22

1. la strada più difficile: provi a fare tutto da solo e cercare di costruire le 3 colonne da solo.

Perseguendo questa strada dovrai lavorare in un'azienda con un fatturato milionario. Successivamente dovrai capire come adattare quelle strategie alla tua azienda, investendo centinaia di migliaia di ore e di euro in formazione, collaboratori, software e tanto altro. E non è detto che ci riuscirai.

SLIDE 23

2. La strada più veloce: puoi imparare a costruire le tre colonne con un percorso di coaching tenuto direttamente da me, in cui ti guido passo passo nella realizzazione dei tuoi obiettivi.

Lo so, l'unica opzione sensata è apprendere il metodo direttamente da me, con un processo guidato passo passo.

Come hanno fatto ormai più di x imprenditori.

Ora, per un periodo di tempo limitato, un Tutor del team CUNEO, sarà felice di poterti aiutare grazie ad una sessione gratuita di 60 minuti dal valore di 250€.

SLIDE 24

Ma fai attenzione.

SLIDE 25

Puoi candidarti a questa sessione gratuita soltanto se rientri in una di queste 2 categorie:

1. Imprenditori che vogliono impostare un'azienda con il piede giusto, e in modo profittevole sin da subito.

2. Imprenditori che vogliono capire come incrementare i profitti della loro azienda

SLIDE 26

Ecco cosa accadrà durante la telefonata gratuita con il tutor.

Faremo un check up completo per capire la situazione attuale della tua azienda e l'obiettivo che vuoi raggiungere grazie al coaching.

Alla fine della chiamata saprai con estrema chiarezza qual è la mappa da seguire per portare l'azienda dalla situazione in cui si trova ora all'obiettivo che desideri raggiungere.

Ad esempio, se vuoi creare un sistema di acquisizione clienti e fino ad ora hai sempre lavorato con appuntamenti a freddo, il tuo obiettivo potrebbe essere quello di migliorare il marketing della tua azienda e trovare un pubblico in target con il tuo prodotto o servizio.

Tutto questo lo scoprirai nella chiamata gratuita con uno dei nostri tutor.

SLIDE 27

Chiaramente, come spesso accade, il percorso di coaching non è per tutti.

Per chi non è il coaching?

- Per chi cerca un modo per automatizzare l'azienda senza fare sforzi, impegnarsi, lavorare sodo.
- Per chi si lamenta in continuazione e cerca sempre nuove scuse
- Per chi non vuole cambiare la propria situazione attuale in meglio e aspetta l'aiuto da parte del governo

SLIDE 28

La sessione sarà un vero e proprio check up gratuito, basato sulle reali esigenze tue e della tua azienda, per fornirti un chiaro percorso verso il tuo obiettivo.

Prima di lasciarti voglio raccontarti un aneddoto.

Qualcuno una volta mi ha chiesto, ma perché insegni queste cose invece di concentrarti solo sulla tua azienda?

Ovviamente io gestisco anche le mie aziende, oltre che a fare il coach.

Ma io insegno perché voglio aiutare il tessuto imprenditoriale italiano a prosperare anche in un periodo difficile come questo. E lo faccio con grande passione, non è un peso per me. anzi.

E in più, il mondo del coaching in Italia è pieno di persone improvvisate, senza certificazioni e senza esperienza che credono di poter insegnare agli altri come costruire un'azienda di successo.

Troppi imprenditori cascano in questi tranelli e si fidano di persone sbagliate, che non sanno nulla del coaching o di come si costruisce un'impresa.

Quindi, se ti senti pronto per passare al prossimo livello ed avere finalmente un sistema (che siamo noi a gestire per te) che ti permetterà di acquisire i clienti dei tuoi sogni e fidelizzarli a vita...

Allora è meglio che prenoti la tua chiamata con i nostri tutor subito, perché andremo SOLDOUT tra qualche ora...

SLIDE 30

Portafoglio di Stefano Aiello