



CAROLINA VENTURINI
CAMBIAMENTO & COMUNICAZIONE

SALES PAGE SERVIZI

<p>PROBLEMA DELLA PERSONA <i>(usa parole, modi di dire, domande che i tuoi clienti ti fanno e che esprimono al meglio il bisogno del tuo cliente tipo)</i></p> <p><u>2 paragrafi al max</u></p>
<p>TUA SOLUZIONE/OFFERTA <i>(presenta la tua idea/proposta/servizio per risolvere quel problema e riutilizza, in chiave positiva, la parole usate dai clienti. Da problema a soluzione)</i></p>
<p>CARATTERISTICHE DEL SERVIZIO <i>(che cosa farai, che cosa faranno le persone, cadenza, specifiche etc. + cosa è incluso)</i></p>
<p>RISULTATI ATTESI <i>(cosa otterranno le persone dopo averlo comprato e vissuto)</i></p>
<p>FA PER TE SE <i>(elenco delle caratteristiche positive che deve avere la cliente che ti sceglie per questo percorso)</i></p>
<p>NON FA PER TE SE <i>(elenco delle caratteristiche che ha una persona a cui non serve il tuo servizio)</i></p>
<p>INVESTIMENTO <i>(Riepilogo del servizio e di cosa è incluso, prezzo, modalità di saldo, rateizzazione eventuale)</i></p>
<p>PRENOTAZIONE <i>(Modi per iscriversi/comprare/attivare)</i></p>

Carolina Venturini

Consulente di comunicazione professionale e digitale per agribusiness & pet
www.carolinaventurini.it - info@carolinaventurini.it - 3472332842

Carolina Venturini

Consulente di comunicazione professionale e digitale per agribusiness & pet
www.carolinaventurini.it - info@carolinaventurini.it - 3472332842