**ESERCIZI SEZIONE 2**

**VIDEO 4 - DAI UNA RAPIDA VITTORIA**

**Dai al tuo pubblico una piccola rapida vittoria per convincerlo a restare nel tuo gruppo e farlo entusiasmare.**

Per vittoria intendiamo ogni piccolo vantaggio, soluzione di un problema, o rendere semplicemente più semplice qualcosa.

Prima di tutto cerca di capire come sono entrati in contatto con te i tuoi clienti attuali o potenziali, e rivedi il tuo primo approccio (e-mail, sito web, pubblicità, ecc.): hai dato loro qualcosa di davvero utile, o è stata una comunicazione vantaggiosa solo per te al fine di farti conoscere?

Es. 1: semplifica la vita dei tuoi utenti fin dai primi contatti. Chiedere informazioni, contattarti, prenotare o iscriversi al gruppo, devono essere azioni facili e veloci.

A volte, anche togliere semplicemente difficoltà e attriti, è già un primo goal per il cliente!

Es. 2: utilizza la home page del tuo sito web per comunicare informazioni importanti come cosa possono fare nei dintorni, attrazioni per bambini, dove mangiare o comprare souvenir, ecc.

Tutto quello che desidera sapere per venire in vacanza nella tua città e nel tuo albergo, deve essere a portata di click!

Es. 3: fai un’offerta speciale solo per gli iscritti al tuo gruppo. Può essere il prezzo vantaggioso di una stanza o l’omaggio di un servizio ancillare… purché sia un’esclusiva degli iscritti.