

MODULO 03

IL PLAYBOOK

Contatti tiepidi e percorso info

La maggioranza della tua lista è tiepida o fredda. Qui impari il flusso completo per portarli alla concretezza in modo professionale, senza sembrare un venditore.

Workbook di accompagnamento al video "Contatti tiepidi".

Note takers are money makers. Chi prende appunti fa soldi.

14 minuti di tante informazioni: segnatele bene.

• Il flusso completo, a colpo d'occhio

Prima di scendere nel dettaglio, ecco l'intera sequenza che seguirai con ogni contatto tiepido. Tienila come mappa: ogni sezione di questo worksheet è uno di questi passi.

1. Profilazione → 2. Icebreaker → 3. Ponte (ammissione sincera)

↓

4. Qualifica → 5. Webinar + Landing page

↓

6. Call feedback ("cosa ti è piaciuto di più") → 7. Edificazione → 8. Aggiungi la tua upline

La regola d'oro della sequenza

I primi percorsi informativi non usciranno perfetti, ed è normale. La ricchezza sta nei numeri: più ne fai, più diventi professionista, finché inizierai a fare "freestyle" e la tua dashboard esploderà.

1 Profilazione

Fondamentale per tiepidi e freddi. La profilazione risponde a due domande. E funziona come quando desideri un certo tipo di cane e all'improvviso lo vedi ovunque: più allenati gli occhi a notare certe caratteristiche, più noti le persone giuste.

Le due domande della profilazione

1. Che caratteristiche ha questa persona che le permetterebbero di far bene qua dentro?
2. Che desideri — portati dall'ispirazione o dalla disperazione — potrebbe avere, per cui questo percorso sarebbe una soluzione?

Scheda profilazione — compilala prima di scrivere a chiunque

Nome	
Dove vive / età	
Cosa sta facendo (lavoro/vita)	
Famiglia / situazione	
Come ci siamo conosciuti	
Caratteristiche che la rendono adatta	
Desiderio / bisogno che potrebbe avere	

Dove raccogliere le info: sbircia l'account Instagram, ricorda la dinamica che vi ha uniti.

2 Icebreaker — aprire la conversazione

Come pianti il seme, così cresce la pianta: aprire la conversazione è uno dei passi più importanti. Il network si sviluppa sulle relazioni, un'abilità che in parte già conosci. Ecco i modi per rompere il ghiaccio.

Tipo di icebreaker	Esempio
Risposta a una storia / post	"Che figata quel viaggio! Anche a me sarebbe piaciuto. Quando fai il prossimo dimmelo che vengo con te"
Complimento (argomentato)	"O Maria stai spaccando, ti vedo super presente sui contenuti fitness, mi ispiri. Continua così"
Pretesto da un contesto condiviso	"Marco, oggi sono passato davanti al nostro istituto e mi sei venuto in mente, chissà che fai ora"
Screenshot da interesse comune	"Amico, so che non giochiamo da un po' ma sta uscendo GTA 6, forse è il momento di rispolverare la console"

⚠ Attenzione

Se sei un uomo, evita complimenti sull'aspetto fisico di una donna (e viceversa): scivolerebbe nel flirt. Manteniamo la conversazione professionale.

Scrivi 2 icebreaker TUOI, per 2 persone reali della tua lista

Persona 1 — tipo di icebreaker:

Persona 2 — tipo di icebreaker:

3 Ponte, riconnessione e qualifica

Dopo l'icebreaker arriva il ponte: una piccola "ammissione sincera" che abbassa le difese. Poi ripeschi la profilazione per far sentire la persona vista, e chiudi con la qualifica che crea valore percepito.

IL PONTE — L'AMMISSIONE SINCERA

"Tra l'altro Marco, è passato talmente tanto tempo che mi sono accorto che, **e per questo mi dispiace**, non ti ho mai parlato di quello che sto facendo in questo periodo. Sto condividendo questo con così tante persone, ma non ne ho parlato a te."

IL RICHIAMO ALLA PROFILAZIONE

"Eppure ho sempre avuto un'enorme stima di te, perché sei sempre stato **[caratteristica specifica: il capitano della squadra / disciplinato / attento]**. Penso che queste caratteristiche ti potrebbero far fare un sacco bene nell'ambito a cui sto lavorando."

LA QUALIFICA

"Però, dato che è un qualcosa che farei esclusivamente per te, prima voglio capire se ha senso parlarne. Dimmi: **ti trovi in una fase di vita con una mentalità aperta a capire qualcosa di nuovo? Un'entrata extra ti farebbe comodo? Hai voglia di imparare cose nuove?**"

Perché la qualifica crea valore

Ciò che non è accessibile a tutti acquisisce valore percepito. L'università più prestigiosa è quella più difficile da entrare; la discoteca più esclusiva è quella dove è più difficile entrare. Mettendo una barriera all'ingresso, dai valore alla tua opportunità. Le persone non amano sentirsi escluse.

Le MIE domande di qualifica (quali caratteristiche voglio nei miei collaboratori?)

4 Webinar, landing e call di feedback

Superata la qualifica, fissi la visione del webinar con un appuntamento preciso, poi la call di feedback. La domanda che fai in quella call fa tutta la differenza.

FISSARE IL WEBINAR (APPUNTAMENTO PRECISO)

"La maniera migliore è che ti guardi questo video. Dimmi esattamente quando lo guardi: **se lo guardi alle 16, alle 16:20 ci sentiamo** e voglio i tuoi feedback a caldo. Ci tengo a sapere cosa ne pensi, perché come me avrai una visione un po' diversa."

Mandi la landing page → la persona vede il webinar → il secondo video è bloccato da password.

La domanda giusta nella call di feedback

Non chiedere "cosa ne pensi?" — mette il focus anche su ciò che non è piaciuto. Chiedi invece:

"Cosa ti è piaciuto di più?"

Poi: "Vorresti vedere il secondo video?"

Se sì: "Facciamo una roba, dovrei chiedere la password a uno dei miei collaboratori più stretti..." → e qui entra l'edificazione.

L'EDIFICAZIONE — PASSAGGIO DI FIDUCIA

L'edificazione trasporta la fiducia che il tuo contatto ha in te verso una terza persona (la tua upline) che non conosce ancora. Si fa su due fattori:

1. Rapporto 2. Risultati

"Ti voglio presentare [nome]: ha tanta esperienza in questo ambito, vive di digital, è una libertà fuori di testa nonostante sia giovane. E mi ha sempre fatto sentire a mio agio, sto costruendo un bel rapporto con lui."

Prepara la TUA edificazione della upline (rapporto + risultati)

5 Recap operativo & checklist

Dopo l'edificazione chiami la tua upline: da lì lei qualifica ulteriormente la persona, sblocca la password del secondo video e crea un gruppo WhatsApp (tu + upline + prospect) per gestire materiale, follow-up e closing.

La sequenza completa — spunta ogni passo mentre lo esegui con un contatto

- ☐ **Profilazione** completa (le due domande + scheda info)
- ☐ **Icebreaker** per aprire la conversazione
- ☐ **Ponte** — l'ammissione sincera che abbassa le difese
- ☐ **Richiamo profilazione** — far sentire la persona vista
- ☐ **Qualifica** — domande che creano valore percepito
- ☐ **Webinar + landing** con appuntamento preciso all'orario
- ☐ **Call feedback** con "cosa ti è piaciuto di più?"
- ☐ **Edificazione** della upline (rapporto + risultati)
- ☐ **Chiamo la upline** → gruppo WhatsApp → follow-up e closing

Note takers are money makers

Puoi mentire a me, ma non puoi mentire a te stesso. La ricchezza sta nei numeri: divertiti e falli tanti.

I miei prossimi 5 contatti tiepidi da lavorare questa settimana

#	Nome	A che punto del flusso sono
1		
2		
3		
4		
5		