

Cos'è una promessa

E come definire la tua

La promessa è ciò che vuoi offrire tramite il tuo prodotto o servizio. L'utilità o il risultato che l'azienda promette al cliente, quindi sarà il motivo per cui il nostro cliente ci sceglierà rispetto alla concorrenza.

La promessa è quella frase che ti assicura i risultati che otterrai con quel prodotto o servizio.

Ecco perché ci sono aziende che fanno diventare la loro promessa il loro slogan.

Piu forte e chiara sarà la tua promessa più venderai, perché le persone capiranno perché acquistare da te rispetto ai tuoi competitor

Nel creare la promessa, ricorda il punto di dolore e le emozioni negative che il tuo cliente ideale ha senza il tuo prodotto o servizio

per aiutarti a trovare la tua promessa compila i seguenti esercizi

Descrivi quali sono le caratteristiche del tuo prodotto o servizio

Descrivi il beneficio principale del tuo prodotto o servizio

Descrivi il beneficio profondo del tuo prodotto o servizio, quello che il tuo cliente vorrebbe avere

Fai la tua presentazione

Ora definisci la tua promessa

Per aiutarti inizia con una ricerca dei tuoi competitor, cerca i tuoi concorrenti e prova a capire quali sono le loro promesse e cosa puoi fare per rendere la tua promessa migliore . Non copiare, perché se lo farai tu sarai una delle tante, mentre l'obiettivo è differenziarci !

La tua promessa deve poi essere sempre presente in tutta la tua comunicazione online, in ciò che fai o dici. .