

La chiamata strategica: gestione dei pagamenti e personalizzazione dello script

Come gestire i pagamenti

Il momento migliore per ricevere il pagamento è direttamente durante la chiamata, in questo modo eviterai possibili ripensamenti del cliente. Per ognuno dei metodi riportati qui sotto dovrai offrirti di assisterlo “in diretta” durante la chiamata.

Se non sarà possibile ricevere il pagamento durante la chiamata, allora dovrai definire una fascia oraria precisa e offrire qualcosa in cambio (come mostrato nella lezione sulla chiamata strategica).

CASO 1: NON possiedi partita IVA

Hai 2 possibilità:

1. Puoi permettere al cliente di pagarti tramite bonifico sul tuo conto corrente personale
2. Puoi permettere al cliente di pagarti su PayPal. Crea un link [PayPal.me](https://www.paypal.me) e inviaglielo (preferibilmente durante la chiamata, ad esempio tramite WhatsApp)

COSA PUOI FARE SE LA TUA OFFERTA NON È PER UN PRIVATO MA PER UN'AZIENDA:

Le aziende preferiscono ricevere fattura, perché nella maggior parte dei casi possono detrarre i costi. Di conseguenza devi:

1. Giustificare il fatto di non poter emettere fattura
2. Eliminare lo svantaggio derivante dal non poter scaricare le spese

Giustificazione:

Puoi (ad esempio) dire che fino a qualche tempo fa svolgevi questo lavoro come dipendente, hai appena deciso di metterti in proprio e stai ultimando le “faccende burocratiche” per l’apertura della società (ad esempio, non hai ancora deciso se aprire in Italia o all’estero).

Eliminazione svantaggio:

Fai notare al cliente che il prezzo con incentivo che stai offrendo è dovuto anche a questa situazione, e che con fattura dovrebbe pagare il prezzo pieno (in questo modo la mancanza di fattura sarà percepita come meno svantaggiosa).

(NOTA: questa è una scusa da usare solo con i primissimi clienti. Quando inizi a ottenere clienti devi metterti in regola il prima possibile).

CASO 2: Possiedi una partita IVA (libero professionista, società)

1. Puoi permettere al cliente di pagarti direttamente tramite bonifico sul tuo conto aziendale
2. Puoi permettere al cliente di pagare sul conto PayPal aziendale ([PayPal.me](https://www.paypal.me))
3. Puoi permettere al cliente di pagare dettandoti direttamente i dati della carta. Li inserirai nel carrello di Stripe
4. Puoi inviare al cliente il link alla pagina di pagamento, dove potrà pagare tramite carta di credito (solo se VUOLE pagare con la carta, ma NON VUOLE saperne di darti i suoi dati)

Come creare il carrello di Stripe:

- Registra un account su stripe.com
- Verifica la tua email
- Attiva il tuo account (dovrai inserire alcuni dei tuoi dati aziendali)
- Altro > Payment Links > Crea il tuo link di pagamento
- Se il cliente ti darà i suoi dati durante la chiamata, potrai compilare in autonomia
- Se il cliente preferisce non darti i suoi dati, potrai inviare il link

NOTA: Si tratta di un normalissimo link. Si può inserire anche con Elementor.

Aggiornamento del contatto

- Crea una nuova lista su Activecampaign (lista “clienti”)
- Crea una nuova automazione su Activecampaign per chi si iscrive alla lista clienti. L’automazione deve rimuoverli dalle altre liste, bloccare le altre automazioni (solo per precauzione) e aggiungere il tag “cliente”
- Quando un contatto diventa cliente, aggiungilo alla lista clienti

NOTA: Con certi software è possibile automatizzare il processo (quando qualcuno acquista viene aggiunto alla lista). Tuttavia:

1. Software come [Kajabi](https://www.kajabi.com) e [Clickfunnels](https://www.clickfunnels.com) costano circa 100€ al mese, mentre la soluzione spiegata in questa pagina è completamente gratuita
2. Stai vendendo a “pochi” clienti ad “alto prezzo”. Quando perderai 10 minuti ogni singolo giorno per ripetere questa operazione, avrai cambiato completamente la tua vita.

Come creare il tuo script

- Accedi [a questo file](#) e crea una copia sul tuo account Google Drive
- Personalizza lo script in base alla tua offerta specifica, seguendo le indicazioni della lezione “la chiamata strategica”