Pronto, da capire, non adesso

17

Un modulo compilato è una fotografia

All'inizio leggila con questa griglia, segnale per segnale; dopo qualche consulenza ti basteranno due minuti. Il budget sceglie il gradino da proporre, mai la qualità del tuo lavoro clinico.

Non serve che tutti i segnali stiano nella stessa colonna: guarda dove cade la maggior parte, e dai più peso a **tempi** e **scaglione**.

SEGNALE	PRONTO PER DECIDERE	DA CAPIRE	NON ADESSO
Obiettivo	Chiaro, con parole sue	Vago ("stare meglio")	Fuori dalla tua finestra
Tempi	"Subito" o "entro un mese"	"Entro tre mesi"	"Non ho fretta"
Disponibilità	Compatibile con il percorso	Da verificare in consulenza	Quasi nulla
Budget a scaglioni	Scaglione B o superiore	Scaglione B con la casella "preferisco pagare a rate", oppure "preferisco parlarne in consulenza"	Scaglione A
Tentativi precedenti	Ha già provato e non ha funzionato	—	—
Livello della piramide	4 o 5	3-4	più in basso: si comporta da lead
Cosa fai	La consulenza serve a confermare e a scegliere il gradino.	La consulenza è utile, ma dedichi più tempo all'ascolto e alla riformulazione, e tieni pronto il quattro mesi.	Oggi la consulenza non serve. Messaggio cortese, proponi la guida o il test, tieni la persona nella lista. Non insegui.

GLI SCAGLIONI DEL MODULO, LETTI SULLA SCALA

SCAGLIONE	FASCIA (ESEMPIO)	COSA TI DICE	LE TUE FASCE
A	fino a 300 €	Cerca una visita o il mese startup; oggi un percorso non è nel suo orizzonte.	
B	da 300 a 800 €	Il quattro mesi è il match naturale.	
C	da 800 a 1.600 €	L'annuale core è nel suo orizzonte.	
D	oltre 1.600 €	Il premium, o l'annuale se l'obiettivo non richiede più presenza.	

Scala del capitolo 8: startup 300 €, quattro mesi 750 €, annuale 1.600 € (negli altri capitoli trovi 1.500 €: stesso ordine di grandezza). Il confine tra B e C è il prezzo del tuo quattro mesi; quello tra C e D il prezzo del tuo annuale. Non si arrotondano verso l'alto per spingere: se il quattro mesi costa 750 €, B finisce a 800, non a 1.000.

Pronto, da capire, non adesso

17

Quattro letture da compilare

Una scheda per ogni modulo ricevuto. Usa un codice al posto del nome e tienila insieme alle note della consulenza; per la gestione dei dati verifica con chi ti segue sul GDPR. Obiettivo e obiezione prevista ti servono alla fase 1 del copione (capitolo 18).

Modulo codice _____ data _____

SEGNALE	PRONTO	DA CAPIRE	NON ADESSO
Obiettivo	☐	☐	☐
Tempi	☐	☐	☐
Disponibilità	☐	☐	☐
Scaglione	☐	☐	☐
Tentativi	☐	☐	☐

Esito ☐ pronto ☐ da capire ☐ non adesso

Gradino ☐ startup ☐ 4 mesi ☐ annuale ☐ premium

Obiettivo con le sue parole

Obiezione prevista

Modulo codice _____ data _____

SEGNALE	PRONTO	DA CAPIRE	NON ADESSO
Obiettivo	☐	☐	☐
Tempi	☐	☐	☐
Disponibilità	☐	☐	☐
Scaglione	☐	☐	☐
Tentativi	☐	☐	☐

Esito ☐ pronto ☐ da capire ☐ non adesso

Gradino ☐ startup ☐ 4 mesi ☐ annuale ☐ premium

Obiettivo con le sue parole

Obiezione prevista

Modulo codice _____ data _____

SEGNALE	PRONTO	DA CAPIRE	NON ADESSO
Obiettivo	☐	☐	☐
Tempi	☐	☐	☐
Disponibilità	☐	☐	☐
Scaglione	☐	☐	☐
Tentativi	☐	☐	☐

Esito ☐ pronto ☐ da capire ☐ non adesso

Gradino ☐ startup ☐ 4 mesi ☐ annuale ☐ premium

Obiettivo con le sue parole

Obiezione prevista

Modulo codice _____ data _____

SEGNALE	PRONTO	DA CAPIRE	NON ADESSO
Obiettivo	☐	☐	☐
Tempi	☐	☐	☐
Disponibilità	☐	☐	☐
Scaglione	☐	☐	☐
Tentativi	☐	☐	☐

Esito ☐ pronto ☐ da capire ☐ non adesso

Gradino ☐ startup ☐ 4 mesi ☐ annuale ☐ premium

Obiettivo con le sue parole

Obiezione prevista

I "NON ADESSO" TENUTI NELLA LISTA

CODICE	GUIDA O TEST INVIATI	NOTE (SENZA DATI CLINICI)	DATA
	☐		
	☐		
	☐		
	☐		