

# quaderno degli esercizi

Stiamo costruendo la nostra visione e missione! Ma partiamo dal principale perché siamo qui, ovvero: **siamo qui per migliorare le vendite.**

Qualsiasi motivazione tu ti sia data o dato porta sempre a un punto chiave, quello di migliorare le vendite che può significare: aumentare le vendite per aumentare le entrate; vendere al target giusto, ovvero quello che non solo ti offre gratificazioni economiche ma anche relazionali. Il web ti permette di parlare al tuo target ideale, se non lo hai ancora fatto è il momento giusto per iniziare!

Se stai iniziando ora hai ancora più opportunità, perché potrai iniziare le vendite con il target giusto.

**Giusto, vincente, efficace, migliore** non sono aggettivi casuali, ma il frutto di un lavoro consapevole e responsabile nelle scelte che farai e che ti permetteranno di arrivare a vincere con la tua comunicazione, con la tua strategia e con le tue attività di marketing. Stai pianificando con punti fermi e precisi, dunque non puoi sbagliare.

Tieni vicino a te le stampe degli esercizi precedenti con gli appunti e inizia ad analizzare attraverso il prossimo esercizio.

## ESERCIZIO N. 4

In questo esercizio ti invito ad analizzare tutto quello che hai scritto e condiviso fino ad oggi sul web. Possono essere video, immagini, testi, pensieri il punto è analizzare con le idee chiare, ovvero i valori, gli obiettivi di vendita che hai, come vuoi essere percepita o percepito, che tipo di tono ti rappresenta. Voglio accompagnarti nella comprensione di come ti sei raccontata o raccontato fino ad oggi. Potresti vedere una comunicazione polemica (hai usato il web per sfogarti contro la politica, o per raccontare i fatti tuoi, oppure per vendere vendere vendere, o ancora per osservare e ascoltare tutto senza mai metterti in prima persona - e qui attenzione che anche il silenzio dice molto!), oppure una comunicazione sincopata (quando ho qualcosa da vendere ci sono, quando non ho novità sparisco), o ancora pensieri sparsi, ma talmente sparsi da non capire dove vuole andare la persona. Insomma, parti dalle bacheche dei social, dal sito web, dal blog, dall'e-commerce e inizia a capire dove sono le interconnessioni con i valori, gli obiettivi, il target, te stessa o te stesso.

**Adesso tocca a te**

## Scrivi

**Oggi voglio essere nel web per migliorare le vendite e sono VISION E MISSION (da creare sulla base degli esercizi 1, 2, 3. In base a questa visione e missione con i valori e le caratteristiche che hai identificato compara con tutto quello che hai comunicato fino ad oggi e rispondi alle domande.**

**1) Perché la tua comunicazione non è efficace come vorresti?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**2) Cosa manca alla tua comunicazione per essere vincente?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**3) Quali sono i problemi che riscontri quando analizzi i tuoi contenuti?**

---

---

---

---

---

---

---

---

# Rileggi

Ora non ti resta che rileggere tutto e iniziare a prendere consapevolezza con tutto ciò che esiste nel web (e che non si cancella) e a **come riprendere la narrazione che ti appartiene**. Non hai il potere di cambiare il passato, ma hai il potere di ricominciare nel modo giusto, ovvero con consapevolezza e responsabilità, in altre parole **#consapevolmenteconnessi**.