nebula ORBIT

Vendi ciò che chiedono

MODULO 06

L'ARTE DELL' OMNISELLING

Smetti di spingere. Inizia a intercettare.

Durata: 1 ora LIVE

Syllabus operativo

Intercettare bisogni reali, segnali e finestre di acquisto.



nebula ORBIT

MODULO 06

DENTRO IL MODULO

Da pressione commerciale a lettura dei segnali giusti.

IL PROBLEMA

Molti vendono spingendo troppo,
nel momento sbagliato e alla persona sbagliata.

COSA CAMBIA

Nel modulo impari a leggere contesto,
bisogni e timing prima di fare l'offerta.

COSA FAI

- Analizzi segnali e intenzione
- Capisci quando entrare in conversazione
- Costruisci un'offerta più coerente

TI PORTI VIA

Una logica pratica per intercettare
invece di inseguire.



nebula ORBIT

MODULO 06

PERCHÉ L'OMNISELLING CONTA

Non basta promuovere. Devi entrare quando il bisogno è vero.



01 COSA SIGNIFICA

Vendere intercettando il bisogno, non forzando l'attenzione.

02 NON È SOLO VENDITA

È ascolto, timing, contesto e continuità tra touchpoint.

03 PUÒ DIVENTARE

- Messaggio
- Offerta
- Follow-up
- Remarketing
- Contenuto utile

04 PERCHÉ TI SERVE

- Riduci attrito
- Aumenti rilevanza
- Parli meglio alle persone giuste

nebula ORBIT

Vendi ciò che chiedono

MODULO 06

COSA FAREMO LIVE

La costruzione della lettura strategica, passo dopo passo.

01

SEGNALI

Raccogliamo i segnali utili: contesto, richieste, obiezioni, comportamenti.

02

LETTURA

Separiamo curiosità, attenzione e reale intenzione.

03

TRAIETTORIA

Capiamo quale messaggio, touchpoint o offerta usare.

04

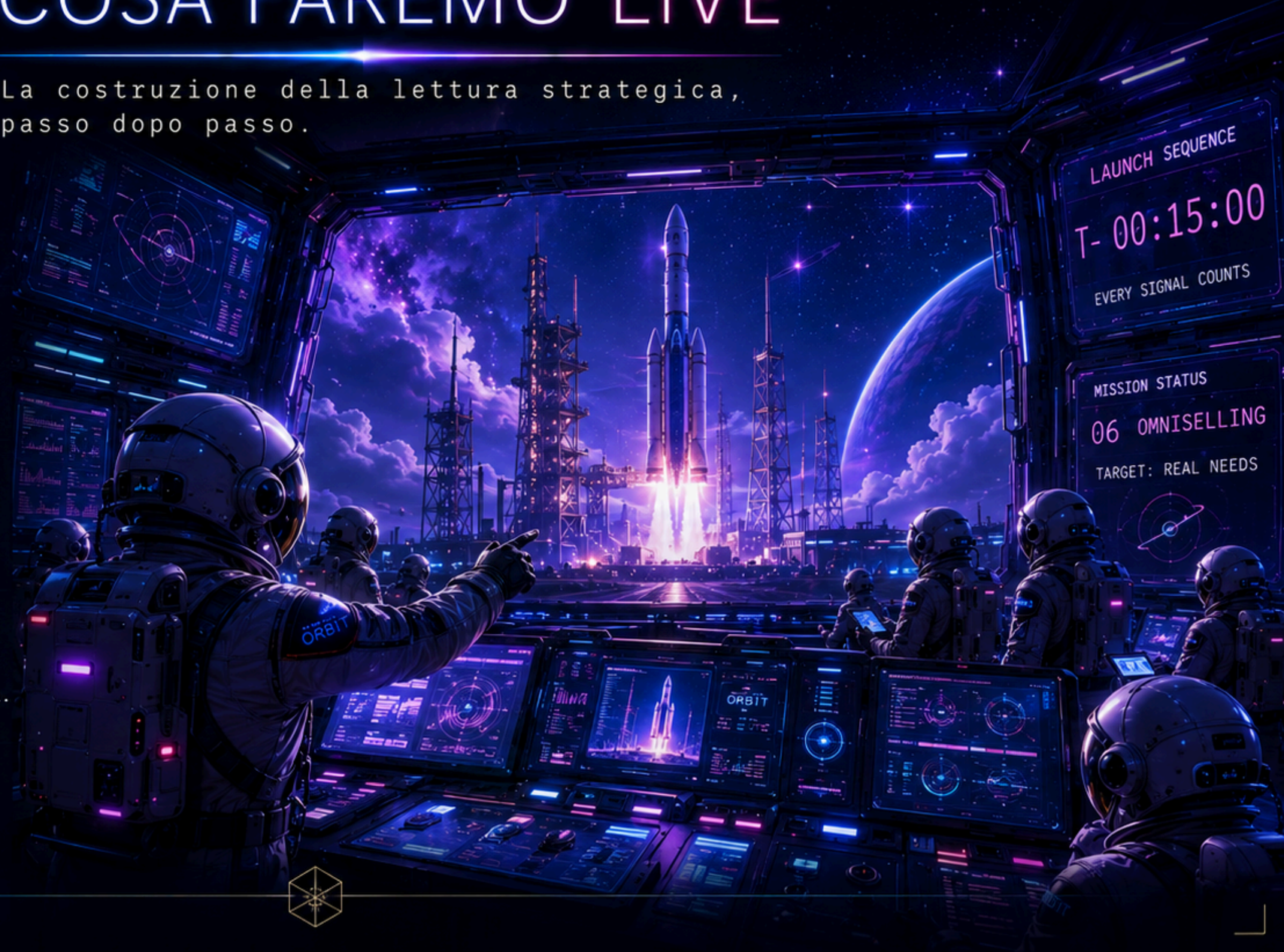
ATTIVAZIONE

Impostiamo la risposta: contenuto, conversazione o proposta.

05

OUTPUT

Esci con una mini mappa pratica da usare subito.



nebula ORBIT

COSA DEVI PORTARE

Per lavorare bene nel laboratorio.

VERSIONE MINIMA

- Un caso reale o una situazione commerciale
- Messaggi, contenuti o conversazioni già fatte
- Un’idea di offerta o servizio
- Voglia di leggere meglio il cliente



VERSIONE IDEALE

- Un target chiaro
- Una proposta o offerta attuale
- Esempi di touchpoint
- Dubbi, obiezioni o segnali raccolti

SE PUOI, PREPARA ANCHE

- 3 esempi di contenuti
- Una lista di obiezioni frequenti
- Un flusso commerciale attuale

nebula ORBIT
Vendi ciò che chiedono

MODULO 06

MINI SOP OPERATIVA

Il flusso da seguire per intercettare meglio.

1 — Leggi il contesto
Capisci scenario, momento e pressione del cliente.

2 — Identifica il bisogno
Distingui il bisogno reale da quello superficiale.

3 — Scegli il punto d'ingresso
Contenuto, messaggio, remarketing o proposta diretta.

4 — Allinea il messaggio
Parla al problema giusto, nel tono giusto.

5 — Attiva l'azione
Proponi il prossimo passo con chiarezza.

6 — Misura la risposta
Leggi reazioni, segnali e qualità dell'interesse.



FORMATI POSSIBILI

- Contenuto
- DM
- Landing
- Follow-up
- Call
- Remarketing

SMETTI DI SPINGERE. INIZIA A INTERCETTARE.

nebula ORBIT

Vendi ciò che chiedono

COSA TI PORTI A CASA

Una prima versione concreta della tua mappa di intercettazione.



01 CHIAREZZA

Sai cosa osservare e perché.

02 LETTURA

Hai una logica per distinguere interesse e intenzione.

03 AZIONE

Esci con un messaggio o percorso più centrato.

04 RIUTILIZZO

Hai un framework che puoi adattare a più casi.

PROSSIMO PASSO

Applica la mappa al tuo sistema di contenuti, contatti o offerte.

nebula ORBIT

Vendi ciò che chiedono

MODULO 06

CHECK FINALE

La sequenza prima del lancio.

- Hai identificato i segnali utili
- Hai distinto attenzione e bisogno
- Hai scelto il punto d’ingresso
- Hai allineato il messaggio
- Hai definito il prossimo passo



Quando **leggi meglio** il bisogno,
vendi meglio senza spingere di più.