

## **Caso studio: 40.000 euro di richieste di preventivo ottenute in 1 settimana (quella di ferragosto!) partendo da 0.**

### ***Caso studio di Consulenza in Circuiti Elettronici***

In questo report speciale ti mostro un riassunto dell'intervista che ho fatto a Massimiliano Zanini, un consulente di ingegneria Elettronica (produce e realizza circuiti elettronici per aziende e privati).

[L'intervista audio la trovi qui.](#)

Massimiliano, oltre ad essere ABILISSIMO nel suo lavoro, è anche un cliente di "[Acquisizione Clienti Vincente](#)", un prodotto che mostra le metodologie più efficaci per acquisire clienti con internet.

Oggi tale prodotto non è più disponibile per l'acquisto, mentre le metodologie complete che vanno dall'Acquisizione del Cliente, alla trasformazione del Contatto in vendita, alla gestione del rapporto con il cliente utilizzando Internet, sono incluse nel servizio ad abbonamento mensile "[Internet Business Vincente Club](#)", e riservate agli abbonati.

### ***Chi è Massimiliano?***

Massimiliano è un consulente elettronico di 36 anni e da 10 anni crea prototipi di circuiti stampati (ingegneria elettronica) per aziende e privati.

Prima di entrare in contatto con Internet Business Vincente non sapeva nulla di Internet Marketing.

Una caratteristica della sua attività è che... è difficile da spiegare a chi non la conosce!

In pratica lui REALIZZA i circuiti stampati su commissione, e trasforma in pratica le idee elettroniche delle aziende che glielo richiedono.

## ***Ho chiesto a Massimiliano: come promuovevi la tua attività prima di conoscere InternetBusinessVincente.com?***

Massimiliano per acquisire clienti cercava di fare pubblicità su canali convenzionali, principalmente riviste di settore e articoli specializzati.

Risultato? Diverse chiamate, ma non di potenziali clienti!

Invece chiamavano i rappresentanti per vendere a lui prodotti!!

E questo nonostante avesse speso diverse migliaia di euro in questi canali.

In pratica: non era assolutamente soddisfatto, e funzionava prevalentemente con la sua rete di contatti umani e con il passaparola.

## ***Cosa è cambiato dopo aver utilizzato la metodologia InternetBusinessVincente.com?***

Massimiliano racconta che all'inizio, subito dopo aver acquistato il prodotto, l'ha lasciato "decantare" senza usarlo...

...fino all'estate successiva, quando è "saltata" la sua vacanza per la lieta novella della gravidanza della moglie.

Così Massimiliano si è trovato un po' di tempo libero in più e ha preso i TEMPLATE copia/incolla di "InternetBusinessVincente" per acquisire clienti.

Li ha copiati, modificati e incollati per il suo business.

Nota bene: non aveva mai utilizzato una metodologia consistente su internet per acquisire clienti, aveva provato finora solo ad essere presente sui risultati naturali, non solo con ottimizzazioni "fai da te", ma anche affidandosi ad un'agenzia di web marketing!

Risultato? Riceveva contatti, ma non profilati, e in definitiva NON UTILI per lui.

Massimiliano invece cercava la sicurezza di un certo numero di contatti profilati ogni mese, anche perché il suo tipo di business richiede diverso

[www.InternetBusinessVincente.com](http://www.InternetBusinessVincente.com)

tempo per ogni preventivo da realizzare, e la necessità di “pianificare” il lavoro è per lui molto importante.

Così, in quell’Agosto, ha deciso di mettere online la pagina con il Modello “InternetBusinessVincente.com”, un po’ per fare una prova, sperando che cambiasse qualcosa rispetto ai tentativi fatti in precedenza.

### ***Come è andata...***

Massimiliano dice testualmente: “E’ andata ESAGERATAMENTE bene!”.

Infatti NEL MESE DI AGOSTO (quando tutti dovevano essere in ferie), immediatamente ha ricevuto RICHIESTE DI PREVENTIVO per 40.000 euro!

Massimiliano stentava a crederci. Era la settimana di Ferragosto, ma aveva ricevuto una marea di richieste, CON LA SUA PRIMA PAGINA WEB, interamente realizzata da solo!

E dopo Ferragosto cosa è successo?

E’ successo che ha dovuto BLOCCARE LA CAMPAGNA (dopo sole 3 settimane che era partita), perché aveva TROPPI contatti e troppe richieste di potenziali clienti, E NON RIUSCIVA PIU’ A STARE DIETRO A TUTTI.

Quindi è passato da: “NON MI TROVA NESSUNO” ... a... “HO TROPPI CLIENTI!!!”

### ***Il Consiglio di Massimiliano per te***

Massimiliano dice: “come prima cosa acquista Acquisizione Clienti Vincente” (però oggi non è più disponibile, quella metodologia è solo una piccola parte di ciò che oggi è incluso nell’ “Internet Business Vincente Club”).

Poi dice: “dopo l’acquisto, applica subito il prodotto e mettilo in pratica! Io stesso se l’avessi fatto prima (invece di aspettare Agosto!) avrei migliorato la mia situazione fin da subito!”.

Poi ancora: “iscriviti subito a Google AdWords, ma fai attenzione! Non sottovalutarne la difficoltà. [Acquista invece la Guida di Giulio, che trovi qui](#), per partire subito al meglio e non fare errori”.

E si raccomanda: “Ricorda che non serve essere programmatori per realizzare la metodologia!

Dentro i materiali trovi tutto quello che serve per fare tutto da solo, dal come creare la pagina web, al metterla online, a fare la pubblicità, senza aver mai fatto nulla di programmazione prima!”.

***Ecco come oggi Massimiliano acquisisce clienti con Internet in modo sistematico e costante:***

Di seguito ecco due pagine di esempio tra quelle che utilizza Massimiliano oggi per acquisire clienti con Internet:

**Devi creare Automatismi Elettronici speciali su misura?**

## **“Scopri come ottenere un automatismo elettronico fatto proprio come serve a te già pronto per l'uso”**

**S**e stai cercando chi ti possa creare Automatismi Elettronici già pronti per l'uso, allora questa è probabilmente la pagina più interessante che leggerai oggi.

Ecco perchè...

Quando cerchi progettisti di Automatismi Elettronici, devi trovare in particolare:

- Chi può trasformare presto e bene una tua idea in un prototipo funzionante per una fiera, per una futura produzione in serie, per automatizzare un processo
- L'elasticità di poter ridefinire qualche caratteristica a lavori avviati ma senza sorprese sul prezzo finale e sui tempi di consegna
- La flessibilità unica di un collaboratore esterno capace



**Questo circuito era l'idea di un mio Cliente:  
eccola trasformata in realtà!**

[ad esempio questa](#)

[oppure questa.](#)

Il sistema si basa su 3 punti chiave

1) Acquisire il giusto traffico

[www.InternetBusinessVincente.com](http://www.InternetBusinessVincente.com)

- 2) Presentare in modo convincente la tua offerta
- 3) Scremare i contatti, in modo da lasciare solo quelli interessati
- 4) Concludere la vendita con i contatti interessati

Troverai il sistema completo di vendita utilizzato da Massimiliano all'interno del [Club dell'Internet Business Vincente](#).

### ***Vuoi mostrare anche tu il tuo caso studio?***

Ringrazio molto Massimiliano Zanini e mi complimento con lui per aver realizzato questo splendido modello di Acquisizione Clienti con Internet nel suo settore (non è un caso se una grande parte dei clienti di “Internet Business Vincente” ottiene risultati, stiamo parlando di gente molto in gamba come Massimiliano!).

Spero tu abbia trovato utile questo “assaggio” di Caso Studio, pur senza le metodologie spiegate nel dettaglio.

Penso sia sufficiente per farti capire meglio come si passa dalla teoria alla pratica, e come si ottengono risultati REALI utilizzando il mondo virtuale di internet.

Di questi casi studio (e magari anche del tuo!) ne parleremo nel dettaglio all'interno del [Club Internet Business Vincente](#).

A presto e ti aspetto nel Club.

Giulio Marsala

Nicola Fiabane

[Entra anche tu nel Club dell'Internet Business Vincente!](#)