

Da: giovanni.corbetta@ideatechnologies.com
Oggetto: % punti per lei cara XXXXXXXXXX - Re: richiesta informazioni
Data: XXXX 2024 alle ore XX:XX A:
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX



Salve gentilissimX XXX, come sta?
Tutto bene? Spero in sincerità che possa andarle tutto al meglio.

Devo dire che di mail come la sua ultimamente ne ricevo sempre di più e ogni volta rimango sempre meravigliato dagli errori di comunicazione che i vostri metodi hanno la sfortuna di trasmettere.
Comprendendo bene che la "massa" a cui fate riferimento difficilmente ci fa caso e magari ogni tanto riuscite anche a trovare delle situazioni di ingaggio "fruttifere", (fortunati con la pesca?).

Da "uomo" di comunicazione e di formazione quale sono mi spiace deludervi nel dirvi che già dalla prima mail che mi avete inviato non solo non mi avete convinto ma avete aiutato a rafforzare la mia convinzione che questa modalità di fare ingaggio commerciale è estremamente superficiale e poco convincente (mettiamola così).

Per questo che di solito sorvolo e lascio perdere ma questa volta no.
Ma non la prenda come un fattore personale anzi le dico subito fin d'ora che la stimo per la sua costanza lavorativa che sicuramente poggia su convinzioni "moderne".
Sulla validità di tali convinzioni ho un altro pensiero ma questo è un altro discorso.

Cerchiamo di aiutarci a vicenda arricchendo di contenuti la sua mail, (probabilmente generata da un sistema impersonale e automatico ma anche su questo sorvoliamo e diamo per scontato che il contenuto lo abbia scritto lei).

Quindi se ho capito bene:

1) Mi dice che in una sua pausa pranzo ha visto il mio business su LinkedIn?

La cosa è molto strana perché al momento della ricezione della sua mail LN non mi segnalava affatto una sua visita al mio profilo e quindi mi chiedo cosa sa di me? Che tipo di connessione pensa di avere con il sottoscritto? Quali sono le informazioni che ha raccolto su di me e sul mio business che dice conoscere?

2) Mi ha scritto "ho visto il tuo business su LN" e di preciso cosa significa? Quale Business ha visto?

Ne ho diversi, mi aiuti a capire in quel mi potrebbe essere utile.

Avrei potuto comprendere se mi avesse detto che ha analizzato profondamente tutti i miei siti dove ha trovato un sacco di spunti per propormi qualcosa di interessante per incrementare il mio fatturato e la mia redditività.
E invece parla di un signor "BUSINESS" come se fosse quasi una persona fisica.

3) Mi parla di un vostro aiuto ad un'azienda denominata XXXX quantificato in una somma di XXXXX euro per contratti di consulenza, dando per scontato che tale azienda sia per me un punto di riferimento e sia per tanto rappresentativa verso il mio business d'impresa.

Questo a riprova che dubito che personalmente lei abbia avuto il tempo e il gusto di analizzare il mio profilo nonché quello dei miei business. Perché se lo avesse fatto avrebbe capito che forse non sono un prospect giusto per voi. Addirittura su certe tematiche nel mio piccolo potrei essere un vostro concorrente.

Ci vuole del tempo per farlo e lei non ne ha visto che mi ha dedicato parte della sua pausa pranzo.

4) Mi parla di sinergia B2B senza mai aver citato nella sua mail un minimo di legame concreto ai miei business. Quindi di cosa sta parlando?

Mi verrebbe voglia di citare una frase dal film "Amici Miei", lo ha mai visto?

Faccio parte di una generazione che lo ha visto molte volte captando ogni volta delle verità che ancora oggi nel campo della gestione di una forza vendita sono estremamente attuali.

5) Il quinto punto finale lo dedico al "tempo" che mi ha concesso.

Cosa ha mangiato di buono in pausa pranzo?

La domanda ha il suo senso logico perché trovo triste che abbia rubato del tempo al suo pranzo dedicando del tempo "al mio business che ha visto in LinkedIn" sottraendosi il piacere nel gustare del ottimo cibo e magari anche un ottimo calice di vino, (lo consiglio).

In ogni caso praticamente mi ha detto che valgo meno di una pausa pranzo o al massimo 10 minuti su whatsapp. Concessione solo se sono interessato, anche se ad oggi non riesco a ben comprendere a cosa dovrei essere interessato.

Mi vuole raccontare come siete stati bravi con la XXXXX? Bravi bene sono felice per voi, ma mi parlerà anche di tutti gli altri insuccessi?

Perché diciamolo chiaramente che non sempre nel business può andare bene e quando si vuole aiutare professionalmente a pagamento qualcuno lo si deve fare senza superficialità, magari anche parlando dei propri errori che spesso sono più rappresentativi e fonte di vera fiducia lavorativa.

Ora mi fermo carX XXXX, nella speranza che il mio tempo verso il suo lavoro, la sua persona e la sua professionalità possa generare degli spunti utili per il suo futuro e per il vostro sistema di OUTBOUND MARKETING quale mi sembra siate specializzati.

La informo che questo tipo di marketing è stato da me abbandonato da anni passando ad un più proficuo INBOUND MARKETING (che vi consiglio).

L'abbraccio XXXX, le sorrido e le auguro sempre il meglio perché la nostra vita è fatta di emozioni anche nel campo lavorativo e vivere al meglio tutto ciò è il nostro più grande dovere per raggiungere un buon livello di "benessere" di vita.

Saluti e buona serata.

Giovanni Massimo Corbetta - Founder

[IdeaTechnologies](#)- [IdeaComunicando](#) - [IdeaCasaDesign](#) - [Artelier](#) - [Arteliernet](#)

Marketing Esperienziale | Branding&Corporate Identity | Referral Marketing

Creative WEBSITE | WebApp Industrial 4.0

Interior Design | House Flipping | Arte Materica |

Food&Wine experience |

Formatore "scotching"

Via F. Gilera 110 -20862 - Arcore – MB – Italy
Tel. +38 348 7612424 - Tel.+39 391 7063950

info@ideacomunicando.it - info@ideacasadesign.com - info@giovannicorbetta.com -
info@ideatechnologies.com

IdeaCasaDesign - IdeaComunicando - Artelier - Arteliernet sono Product Brand di Idea Technologies srl - dal 1997

Via F. Gilera 110, – 20862 Arcore (MB) – Italia
piva/vat IT 02683900969

CODICE PER FATTURAZIONE ELETTRONICA: M5UXCR1 - ideatechnologiessrl@pec.it
amministrazione@ideatechnologies.com