

MAX CAMBRIA

CLIENTI ALTOSPENDENTI IN EDILIZIA

IL PROFILO PSICOLOGICO
IN 10 PUNTI CHIAVE



MARKETING EXPERT IN ITALIA IN EDILIZIA

PERCHÉ DOVRESTI PUNTARE A LAVORARE SOLAMENTE CON CLIENTI ALTO SPENDENTI?

PRINCIPALMENTE PER DUE MOTIVI:

1

**MAGGIORI MARGINI DI
GUADAGNO**

2

**MENO PROBLEMI DURANTE
L'ESECUZIONE DEI LAVORI**

**(PARADOSSALMENTE IL CLIENTE
ALTO SPENDENTE NON TI
CHIAMERÀ ALLE 10 DI SERA PER
FARTI STORIE COME FAREBBE IL
CLIENTE ALLA CANNA DEL GAS)**



**PRIMA DI LEGGERE I 10 PUNTI
CHIAVE, ASSICURATI DI NON
COMMETTERE QUESTO ERRORE:**

**IN 12 ANNI DI VENDITA E STUDI
APPROFONDITI SUL MARKETING
EDILE, HO COMPRESO CHE IL
CLIENTE ALTO "SPENDENTE" NON È
SINONIMO DI "RICCO"**

**ALCUNI CLIENTI POSSONO PERCEPIRE
UN ALTO VALORE IN CERTI SERVIZI
CHE CONSIDERANO ESSENZIALI PER IL
LORO STILE DI VITA, STATUS SOCIALE,
O PER IL PIACERE PERSONALE FINO A
SPENDERE SOMME SIGNIFICATIVE,
ATTRAVERSO FINANZIAMENTI E
PRESTITI PERSONALI**

INFATTI PROPRIO PER QUESTO MOTIVO È PIENO DI PERSONE CHE SÌ SONO INDEBITATE PER ACQUISTARE BENI COME ROLEX, MERCEDES, ABITI DI VERSACE ETC ETC ANCHE SE NON AVEVANO LA DISPONIBILITÀ ECONOMICA.

MA PROPRIO PERCHÉ VOLEVANO DIMOSTRARE UNO STATUS CHE IN REALTÀ NON POSSIEDONO

E ALCUNI MARCHI, IN VIRTÙ DI QUESTO HANNO ADATTATO LA LORO PUBBLICITÀ E IL LORO MARKETING!!!!

IL PROFILO PSICOLOGICO DEL CLIENTE ALTO SPENDENTE IN 15 PUNTI CHIAVE



ATTENZIONE METICOLOSA AI DETTAGLI:

**QUESTO CLIENTE NON SI
ACCONTENTA DI SOLUZIONI
MEDIE; RICHIEDE ECCELLENZA IN
OGNI ANGOLO, FINITURA E
FUNZIONALITÀ DEL PROGETTO,
MOSTRANDO UNA PROPENSIONE
PER IL DETTAGLIO CHE VA OLTRE
IL COMUNE.**

2

**DISPONIBILITÀ DI UN
BUDGET CONSIDEREOLE:**

**DISPOSTO A INVESTIRE CIFRE
SIGNIFICATIVE, IL CLIENTE ALTO
SPENDENTE VEDE IL COSTO
COME UN INVESTIMENTO NEL
COMFORT, NELLA QUALITÀ E
NELL'ESTETICA DELLA SUA
ABITAZIONE, PIUTTOSTO CHE
UNA SPESA.**

3

DESIDERIO DI PERSONALIZZAZIONE:

**OGNI ASPETTO DEL SUO
PROGETTO DEVE RIFLETTERE LA
SUA IDENTITÀ E LA SUA
PREFERENZA PERSONALE,
RICHIEDENDO UNA
PROGETTAZIONE E
REALIZZAZIONE SU MISURA CHE
CONFERISCA CARATTERE E
UNICITÀ ALLA SUA PROPRIETÀ.**

4

INTRANSIGENZA SULLA QUALITÀ DEI MATERIALI E DELLA MANODOPERA:

**SOLO I MIGLIORI MATERIALI E I
PIÙ ESPERTI ARTIGIANI SONO
ACCETTABILI, POICHÉ CREDE
FERMAMENTE CHE LA QUALITÀ
SUPERIORE SIA SINONIMO DI
DURABILITÀ E VALORE
AGGIUNTO.**

5

VALUTAZIONE A LUNGO TERMINE:

**NON È GUIDATO
ESCLUSIVAMENTE DAL PREZZO,
QUESTO CLIENTE VALUTA I
PROGETTI IN BASE AI BENEFICI
A LUNGO TERMINE COME
EFFICIENZA ENERGETICA,
SOSTENIBILITÀ E
MIGLIORAMENTO DELLA
QUALITÀ DI VITA.**

6

**NECESSITÀ DI
AGGIORNAMENTI
COSTANTI:**

**DESIDERA UN FLUSSO DI
COMUNICAZIONE CONTINUO E
DETTAGLIATO, ASPETTANDOSI
TRASPARENZA E
COINVOLGIMENTO IN OGNI
FASE DEL PROCESSO
COSTRUTTIVO.**



VALUTAZIONE ATTENTA DELLA REPUTAZIONE ONLINE:

**DEDICA TEMPO A RICERCHE
ONLINE, LEGGENDO
RECENSIONI E VALUTAZIONI,
PER ASSICURARSI CHE
L'IMPRESA ABBIA UN'OTTIMA
REPUTAZIONE E SIA IN GRADO
DI SODDISFARE I SUOI ELEVATI
STANDARD.**



RICHIESTA DI PROVE VISIVE DEL LAVORO SVOLTO:

**PRIMA DI SCEGLIERE
UN'IMPRESA, VUOLE VISIONARE
PRECEDENTI LAVORI TRAMITE
VIDEO E FOTO PER VALUTARE
DIRETTAMENTE LA QUALITÀ E LO
STILE DEI LAVORI COMPLETATI IN
PRECENZA.**

**(INFATTI ABBIAMO ACQUISITO
TANTE COMMESSE PORTANDOLI
A VEDERE I CANTIERI APERTI)**

9

**IMPAZIENZA NEI
CONFRONTI DEI RITARDI:**

**PERCEPISCE I RITARDI NELLA
COMUNICAZIONE O NELLA
CONSEGNA DEI PREVENTIVI
COME UN SEGNO DI
DISORGANIZZAZIONE O
INCAPACITÀ, IL CHE PUÒ
PORTARLI A DUBITARE
DELL'AFFIDABILITÀ
DELL'IMPRESA.**

**(PER LORO 15/20 GIORNI DI
ATTESA PER UN PREVENTIVO
SONO TROPPI)**

10

FIDUCIA NELL'IMPRESARIO:

**PER IL CLIENTE ALTO-
SPENDENTE, RIPORRE FIDUCIA
NELL'IMPRESARIO NON È
UN'OPZIONE MA UNA
CONDIZIONE FONDAMENTALE.
SE QUESTA FIDUCIA MANCA,
DIVENTA ESSENZIALE PER LUI
CERCARE UN'ALTERNATIVA CHE
GLI OFFRA MAGGIORE
SICUREZZA.**

HAI DIFFICOLTÀ AD ACQUISIRE CLIENTI ALTO SPENDENTI?

**STAI TRANQUILLO, CAMBRIA
MARKETING È QUI PER AIUTARTI**

**GRAZIE AL NOSTRO
SISTEMA, POTRAI
RAGGIUNGERE CLIENTI
ALTO SPENDENTI CON
MAGGIORE PRECISIONE E
RICORRENZA**

**PROPRIO COME HANNO
GIÀ FATTO ALCUNI NOSTRI
CLIENTI COME....**

ANDREA RADAELLI

Verdelago Costruzioni S.R.L



PRIMA DELLA COLLABORAZIONE CON CAMBRIA MARKETING SRL:

- ✗ Difficoltà nell'acquisizione di nuovi cantieri;
- ✗ Mancanza di tempo libero;
- ✗ Guadagni insoddisfacenti

DOPO LA COLLABORAZIONE CON CAMBRIA MARKETING SRL:

- ✓ Aumento significativo con 5-6 cantieri nuovi ogni mese.
- ✓ Più tempo libero per sé e per la famiglia.
- ✓ Stabile crescita dei guadagni con risparmi in conto corrente.

FATTORI DI SUCCESSO:

- ✓ **Pubblicità su Internet:** Maggiore visibilità sul web (facebook, Instagram e Google) per acquisire richieste di preventivo;
- ✓ **Vendita professionale:** utilizzo del metodo di vendita "Cambria" per portare a casa 8 preventivi su 10;
- ✓ **Organizzazione Aziendale:** Trasformazione da squadra edile di paese a impresa strutturata senza aumentare i costi fissi grazie al subappalto costantemente monitorato.

**VUOI OTTENERE ANCHE TU
QUESTI RISULTATI?**

**Scrivimi su whatsapp la parola
"consulenza" per prenotare una
chiamata con l'ufficio.**

ALFONSO CIVILTÀ

A&A EDILIZIA S.R.L



PRIMA DELLA COLLABORAZIONE CON CAMBRIA MARKETING SRL:

- ✗ Mancanza di operai e tecnici;
- ✗ Mancanza di tempo libero;
- ✗ Solo ristrutturazioni da 400 €/mq.

DOPO LA COLLABORAZIONE CON CAMBRIA MARKETING SRL:

- ✓ Acquisizione di squadre / operai qualificati e verificati;
- ✓ Più tempo libero da dedicare ad attività realmente importanti;
- ✓ Aumenti prezzi dei computi metrici dai 800 €/mq in su.

FATTORI DI SUCCESSO:

- ✓ **Espansione del team:** Assunzione di squadre e operai qualificati e verificati grazie a sponsorizzare social mirate;
- ✓ **Bilanciamento vita-lavoro:** Maggior tempo libero per impegni importanti, grazie a collaboratori di fiducia;
- ✓ **Aumento dei prezzi:** Incremento dei prezzi dei computi metrici a partire da 800€/mq, grazie all'aumento dei cantieri ottenuto tramite pubblicità.

**VUOI OTTENERE ANCHE TU
QUESTI RISULTATI?**

**Scrivimi su whatsapp la parola
"consulenza" per prenotare una
chiamata con l'ufficio.**

COSA FACCIAMO PER LA TUA IMPRESA?

POSIZIONAMENTO SUI SOCIAL:


**STRATEGIA PER UNA FORTE
PRESENZA SUI SOCIAL MEDIA;**

BRAND IDENTITY E LOGO:

**CREAZIONE DI UN LOGO CHE
RIFLETTA IL MESSAGGIO
AZIENDALE (SE NON NE HAI
UNO),**

CAMPAGNA SOCIAL CONSOLIDATA:

**CREAZIONE DI UNA CAMPAGNA
PUBBLICITARIA CONSOLIDATA NEL
TEMPO CHE PERMETTE DI
ACQUISIRE RICHIESTE DI
PREVENTIVO COSTANTEMENTE;**



COSA FACCIAMO PER LA TUA IMPRESA?

PRE-QUALIFICA CHIAMATA:

SCRIPT TELEFONICO E LEZIONI INDIVIDUALI PER IDENTIFICARE CLIENTI REALMENTE INTERESSATI. VALUTAZIONE DELLA DISPONIBILITÀ E DELL'URGENZA NEL FAREI LAVORI;

SOPRALLUOGO E PRESENTAZIONE:

FORMAZIONE SU COME CONDURRE SOPRALLUOGHI MIRATI PER IDENTIFICARE I BISOGNI DEL CLIENTE E PRESENTARE SOLUZIONI OTTIMALI, PUNTANDO A CONCLUDERE PREVENTIVI AL MASSIMO VALORE DI MERCATO.

**VUOI OTTENERE ANCHE
TU QUESTI RISULTATI?**

**Scrivimi su whatsapp la
parola "consulenza mirata"
per prenotare una
chiamata con l'ufficio.**