

Cosa accadrà a Settembre e Ottobre?

**Metti al sicuro la tua
Rivendita con questi
3 semplici passaggi
operativi tratti dal
"Metodo Maranta",
il primo sistema di
marketing e vendita
specializzato per la tua
attività**

Milano Marittima, 1 Settembre 2020

Sto scrivendo questo Report negli ultimi giorni di agosto e lo manderò in stampa il 31 agosto, tu, quindi, lo ricevevi, tramite mail il 1 settembre e carteceamente alcuni giorni dopo.

Ti dico questo perché non faccio il mago, e non prevedo il futuro, ma ahimè qualcosa credo di poter ipotizzare concretamente.

Alla domanda che ho scritto nel titolo "Cosa accadrà a Settembre e Ottobre?", la mia risposta è: "ma che diavolo ne so!".

Quello che so invece, è che tu ti devi preparare al peggio. Questo non perché tu debba essere pessimista e se mi conosci un pochino, sai che non lo sono neanche io. Devi prepararti al peggio perché sei un imprenditore nel commercio della ferramenta e di materie prime o semilavorate. Hai un'attività importante, è tuo dovere prepararti.

Ora io so che hai già affrontato il primo lockdown, che Dio ce ne scampi da un altro. So anche che ti sei arrangiato con efficacia, dico bene? Non avevo dubbi. Io non ho mai dubitato delle tue capacità, della tua esperienza o capacità di vendita.

Ma c'è un però. Un però grandissimo. Cosa farai se dovessero richiudere tutto? O più verosimilmente, la tua regione? O la tua città se, facendo le corna, scoppia un focolaio?

Qui, permettimi, di rispondere al tuo posto.

Devi prepararti. Devi farti trovare pronto.

Io credo che da un punto di vista tradizionale, (la tua operatività, la preparazione della merce, la consegna ecc ecc), tu sia più che sufficientemente pronto e preparato, anche se qualcosa da dirti, lo dico con sincerità, ce l'avrei, ma non voglio romperti i coglioni su queste cose.

Quello che farò adesso, è darti 3 elementi, 3 passaggi, che ti preperanno al vero veicolo di trasporto degli ordini in caso di lockdown: **l'on line.**

Stai tranquillo, sono tre cose semplici semplici tratte direttamente dalla mia formazione, dalla mia consulenza e dai corsi che erogo.

Ti prometto che sono davvero facili da attuare ma efficaci al 1000 per 1000. Seguimi con attenzione.

Queste sono le tre cose che devi fare, domani mattina, per essere pronto:

1. Trasforma il tuo sito in un "mini blog"
2. Usa l'email marketing
3. Usa facebook

Ora te le spiego nel dettaglio.

Punto 1. Immagino che tu abbia un sito.

Se non ce l'hai comincio a bestemmiare in napoletano e meglio per te se non mi capisci! Siamo nel 2020 se non hai un sito sei un troglodita. Non ci vogliono 2.000 €, neanche 1.000 €, se non ce l'hai e non sai a chi chiedere, chiedi pure a me, ti aiuto io, con il mio digital marketer e ti faccio spendere 2 lire, ok?

Supponiamo che tu abbia il sito.

Bene, il sito, come ce l'hai tu, non serve a niente. Mi spiego meglio, serve solo ad avere una vetrine fredda e inutile on line, mentre invece un sito ti DEVE portare clienti che comprano.

Allora come devi fare? Chiama tuo cugino, il tecnico, l'amico, l'agenzia o chiunque diavolo ti ha fatto il sito del cavolo e digli:

"Aprimi una finestra blog in cui posso scrivere degli articoli che i clienti possano commentare, poi dammi nome utente e password per poter entrare in autonomia senza doverti chiamare tutte le volte".

In questo modo stai costruendo il tuo primo asset per il presente e per il futuro, ma soprattutto stai creando l'unica cosa che interessa ai tuoi clienti: **l'interazione con te.**

I clienti vogliono potere parlare, scrivere, commentare, chiedere e infine ordinare e vogliono farlo direttamente con te (o con qualcuno che li segue).

Non sai cosa scrivere? Non ti preoccupare, non servono poemi, ne una scrittura sopraffina, bastano poche parole, un concetto, una tua opinione o spiegazione di qualsiasi cosa, guarda ad esempio il blog di un mio cliente privato:
www.prodottisiderurgiciromagna.it

Punto 2. Usa l'email marketing, vuol dire usa le email (o mail).

Costruisci la tua lista mail con tutti i clienti attivi che hai nel database.

Io so, che se hai una ferramenta ne avrai centinaia, se hai una rivendita migliaia, sono una miniera d'oro i tuoi clienti!

Anche in questo caso costruire una lista è una sciocchezza con qualsiasi account gmail, hotmail, libero, ecc ecc, basta andare su "crea lista" o similare e fisicamente inserire gli indirizzi dentro.

Se non lo sai fare, chiedimelo, te lo spiego o te lo faccio fare dal mio digital marketer spendendo 2 lire.

Ma il punto è che devi inviare le mail ai clienti! (mi raccomando in CCN, cioè in copia conoscenza nascosta).

Devi inviare mail con contenuti di valore per il cliente e poi con la "call to action", chiamata all'azione, cioè invitarli a fare un passo avanti, che vuol dire chiedere più info all'inizio ma poi, (dopo), chiedere di comprare!

L'email è molto potente, lo vedi quante ne mando io, perché è personale, è diretta, funziona sempre, in termini percentuali, ma soprattutto, unita al blog di prima, fa capire al tuo target di clientela che sei pronto sull'on line! E quindi sulla vendita on line! E quindi il tuo cliente può scriverti e comprare con dimestichezza senza pensare: "la leggeranno o no l'email questi?"

Magari usi già le email e questo va bene, ma sono altrettanto sicuro che non le usi per fare marketing, cioè quella comunicazione "uno a tanti" di cui ti parlavo prima, non semplicemente rispondere ad un ordine, c'è una bella differenza!

Cosa puoi inviare tramite mail? Gli articoli del blog ad esempio.

Ma in generale qualsiasi contenuto, piccolo o grande che sia, lo puoi inviare tramite mail. Questo lavoro ti posizionerà nella testa del tuo cliente, più in alto dei tuoi concorrenti, perché nessuno di loro lo fa!

Puoi inviare tramite mail anche i post pubblicati su facebook.

Punto 3. Usa facebook

Facebook comincia ad essere molto popolare (!), probabilmente hai già una paginetta facebook per la tua attività, se non ce l'hai non è grave come il sito ma mi incazzo uguale...fai sta cavolo di pagina facebook! E' gratuita, ci vogliono due clic ed è capace anche un bimbo...ma ti capisco, torno sereno, e ti dico che se non la sai fare, chiedi a me e te la faccio fare gratuitamente, ok?

Ora, perché devi avere la pagina facebook? Che diavolo è facebook?

Facebook è IL SOCIAL NETWORK per eccellenza, 2 miliardi e 600 milioni di persone sono iscritte nel mondo...roba da non credere...ma quello che interessa te e me è che **31 MILIONI di italiani passano al giorno 50 minuti su facebook**, questo è importante, anzi fondamentale per il tuo business.

Quant'è la probabilità che i tuoi clienti siano su facebook? Altissima, fidati.

E' lì che li puoi intercettare, ma soprattutto che puoi comunicare con loro e addirittura vendere a loro con molta più semplicità perchè è un ambiente "social", leggero, carino, per loro.

Allora è obbligatorio essere presenti e indovina un pò? Pubblicare contenuti.

Puoi pubblicare anche video, puoi fare una cosa che fa letteralmente andare fuori di testa chiunque: **le dirette streaming**.

Non è importante cosa fai in questo momento, ma è importante che tu ci sia, che tu sia visibile, operativo, presente, nel più affollato centro commerciale d'Italia, in modo tale che al bisogno tu possa essere già lì operativo, efficace, efficiente.

Bene, con queste tre mosse, puoi considerarti pronto ad un'eventuale necessità di presenza on line da dimostrare concretamente e con semplicità ai tuoi clienti attivi e nuovi.

Puoi anche valutare, te lo consiglio, preliminarmente di gettare le basi per la tua strategia.

A proposito...forse ti starai chiedendo "Ma chi è questo qui?".

Hai ragione perchè per la seconda volta con questo Report raggiungerò anche chi probabilmente non mi conosce di persona, perchè raggiungerò circa 400 imprenditori commercianti, quasi tutti in Romagna.

Allora mi presento.

Mi chiamo Davide Maranta, ho 41 anni, sono di Napoli ma abito nella splendida Romagna, eccomi qua:



Sono stato un agente di commercio per 21 anni, 10 al Sud e 11 al Nord e da 7 anni sono **Consulente di Marketing per Rivenditori e Ferramenta.**

Sono il primo e unico Consulente Marketing in Italia specializzato e che si occupa esclusivamente di Marketing per Ferramenta e Rivenditori di materie prime e semilavorate.

Comincio subito a dirti una cosa scioccante.

Il modo con cui hai lavorato fino ad ora, hai venduto fino ad ora, è **morto.**

Morto e sepolto, superato, antico, antiquato, inefficace, inefficiente, insomma non è in grado di generare soldi, oggi, a differenza del passato.

Mi dispiace, ma qualcuno te lo doveva dire.

E comunque non è colpa tua. Era già morto prima, ma il Covid gli ha dato il colpo finale.

Che sia cambiato, però, penso tu ne abbia percezione, anzi ne sono sicuro, che qualcuno te lo abbia detto così brutalmente, forse no.

Il fatto comunque è **che nessuno ti ha dato una soluzione a questo problema.**

Ma non preoccuparti, ora ci sono io, sono qui e in un attimo risolverò tutti i tuoi problemi e tu ricomincerai a vendere come prima!

AHA!

Scherzo! Non sono un mago :-P

Io posso solo offrirti il mio metodo, il "Metodo Maranta".

Il "Metodo Maranta" è un sistema di marketing e vendita specializzato per te che hai una Ferramenta o una Rivendita.

E' un sistema strategico (che è la cosa più importante) ed operativo, dal quale ti ho estratto i 3 semplici elementi di prima che già di per se, se li userai, impatteranno sulle tue vendite.

Mi piacerebbe conoscere la tua opinione. Che ne pensi? Sei d'accordo oppure no? Hai una strategia per cambiare le cose?

Io ti propongo la mia.

Ti do qualche info così puoi controllare tu stesso.

Mi trovi in internet dove puoi vedere il mio Blog personale e professionale
www.isistemidifissaggio.it

Lì troverai molte pagine che ti invito a guardare per vedere il mio lavoro tra le quali:

- **Home:** dove trovi gli articoli che puoi commentare
- **Chi sono:** una mia breve presentazione
- **MarkFix:** la mia tesi di laurea (a 38 anni)
- **Libro:** sono autore del libro "**Vendere Sistemi di Fissaggio**" pubblicato a settembre 2018, Modulgrafica Forlivese
- **Video:** diversi video di formazione marketing e vendita

E poi trovi il link al mio canale Youtube:
Consulente Marketing Rivenditori - Davide Maranta

Pagina Facebook professionale: Davide Maranta - Consulente Marketing Rivenditori

Instagram professionale: Consulente_marketing_rivendita

Linkedin: Davide Maranta – Consulente Marketing Rivenditori

Ma procedendo con ordine...che cos'è un **Blog**? E' un sito interattivo dove trovi tanti articoli che puoi commentare per chiedere informazioni, fare domande, su marketing e vendita. Troverai sia argomenti specifici di marketing dei Sistemi di Fissaggio, sia sul business delle Ferramenta e Rivendite.

Nella pagina "**Chi sono**" trovi la mia presentazione sulla quale non desidero dilungarmi ancora.

I **Video** sono uno strumento di comunicazione importante. Aumenterò di sicuro il numero degli stessi, per ora guarda quelli presenti nella pagina dedicata.

Il libro che ho pubblicato "**Vendere Sistemi di Fissaggio**" è stato ad oggi il lavoro più importante che io abbia mai realizzato.

Ho voluto condensare in esso **le basi del mio sistema di Marketing Strategico e Vendita professionale** applicato, solo per esempio, al settore dei Sistemi di Fissaggio ma del tutto replicabile integralmente in altri settori e cosa più interessante, applicabile alla tua **Rivendita o Ferramenta**.

Il libro ti rende autonomo. Se applichi le cose scritte otterrai già dei risultati, senza necessariamente aver bisogno di me.

Il processo o Sistema di marketing che ho creato per te e per la tua rivendita è frutto di anni di duro lavoro e formazione che continuo a studiare ancora oggi.

Il mio è l'unico Sistema specifico per rivenditori che parte dalle vere e solide basi del marketing per arrivare all'operatività che devi realizzare tu per la tua attività.

Perché l'ho fatto? Perché l'ho creato?

Perché voglio dare dignità a questo nostro settore!

Perché nessuno ci ha mai cagati di striscio, nessuno ci ha insegnato le cose che dovevamo sapere prima di avviare un'attività!

Io sono figlio di un commerciante, so esattamente quello che sto dicendo.

Solo che c'è un problema che devo esporti prima di mostrarti la mia offerta formativa.

Non sono sicuro che tu possa essere mio cliente.

In sostanza, per darti delle risposte e delle soluzioni devo essere sicuro di non perdere tempo con discussioni inutili del tipo "ma i miei clienti sono diversi", "ma il mio settore è diverso", "ma la mia rivendita è diversa"...se la pensi così sei automaticamente escluso dal percorso formativo e ti prometto che non sarò io a persuaderti per farti cambiare idea...anche se so che ti sbagli e mi dispiace per te e la tua rivendita.

Ma vediamo questi requisiti:

- Dovete essere almeno in 2 nella tua Rivendita (non sai quanti clienti ho che sono da soli nella loro Ferramenta!)
- Devi fatturare almeno 400.000 € l'anno. Se fatturi di meno ti saranno sufficienti i miei front end (prodotti a bassi costo o gratuiti) per iniziare a superare questa cifra e poi non mi va di spillare soldi a chi guadagna poco.

Poi ci sono 5 punti che devi sapere di me, se non ti piacciono o non ci credi non puoi accedere alla mia formazione:

1. Sono il primo e unico consulente di marketing e vendita per rivenditori del nostro settore in Italia. (Non è un vanto, è una vergogna, stiamo indietro!)
2. Sono l'unico libero professionista, nel settore, in Italia.
- 3. Ho creato il primo e unico sistema di marketing e vendita per rivenditori**
4. Sono autore del primo libro sul settore (altra vergogna, stiamo indietro!)
5. Ho decine di clienti soddisfatti del lavoro svolto insieme a me (ti mostrerò le testimonianze).

Ulteriormente ci sono alcune cose importanti per le quali sono a favore e altre per le quali sono contro. Se non sei d'accordo non puoi accedere alla mia formazione:

Sono a favore del fatto che:

- Devi vendere articoli a prezzo alto e con margini alti;
- Devi comprendere "un marketing" che rapidamente passi da concettuale a pratico;
- Devi avere testimonianze di clienti soddisfatti ed eventualmente dei loro risultati;
- Devi specializzarti, che non vuol dire non vendere anche altre cose.

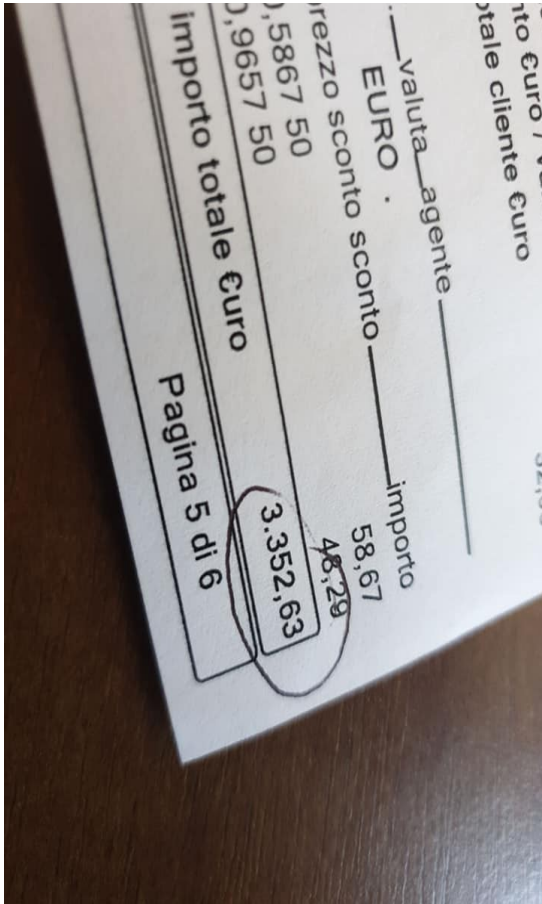
Sono contro:

- prezzi bassi e sconti
- concetti teorici di marketing non applicabili
- mancanza di prove e/o testimonianze
- all'emissione continua di preventivi, a meno che tu non te li faccia pagare.

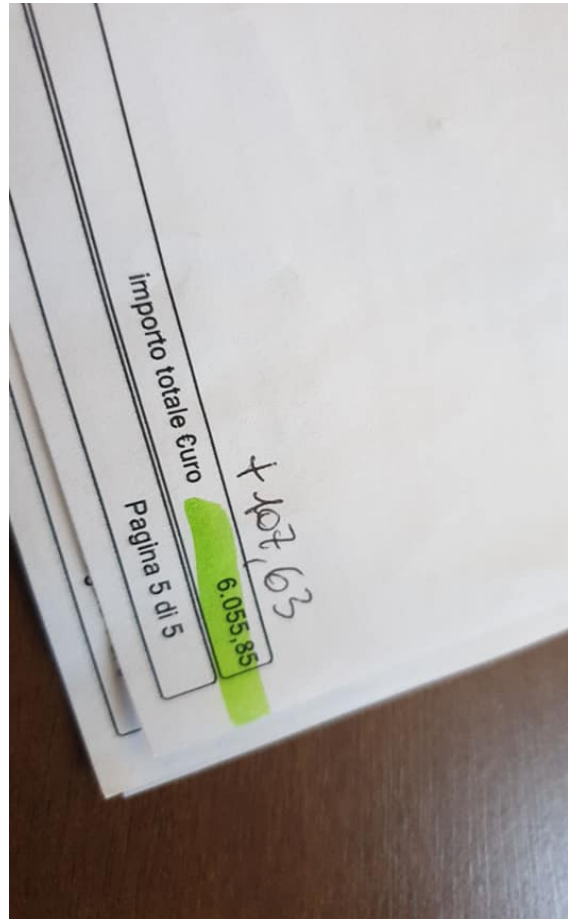
Ti mostro adesso i risultati, incrementi di fatturato, mese su mese, di un mio cliente negli ultimi mesi riferiti a un **SOLO settore** di tutta la ferramenta che vende. Nello specifico, gli ultimi 3 mesi, in pieno lockdown, non ci credi? Ecco i numeri e le foto, il cliente è la Cofert di Forlì, magazzino di prodotti siderurgici che fattura complessivamente 6,5 mln di €:

Maggio 2019	€ 3.352,63	----->	Maggio 2020	€ 6.163,48	+ 83%
Giugno 2019	€ 3.535,57	----->	Giugno 2020	€ 6.512,56	+ 84%
Luglio 2019	€ 4.495,61	----->	Luglio 2020	€ 6.292,99	+ 40%

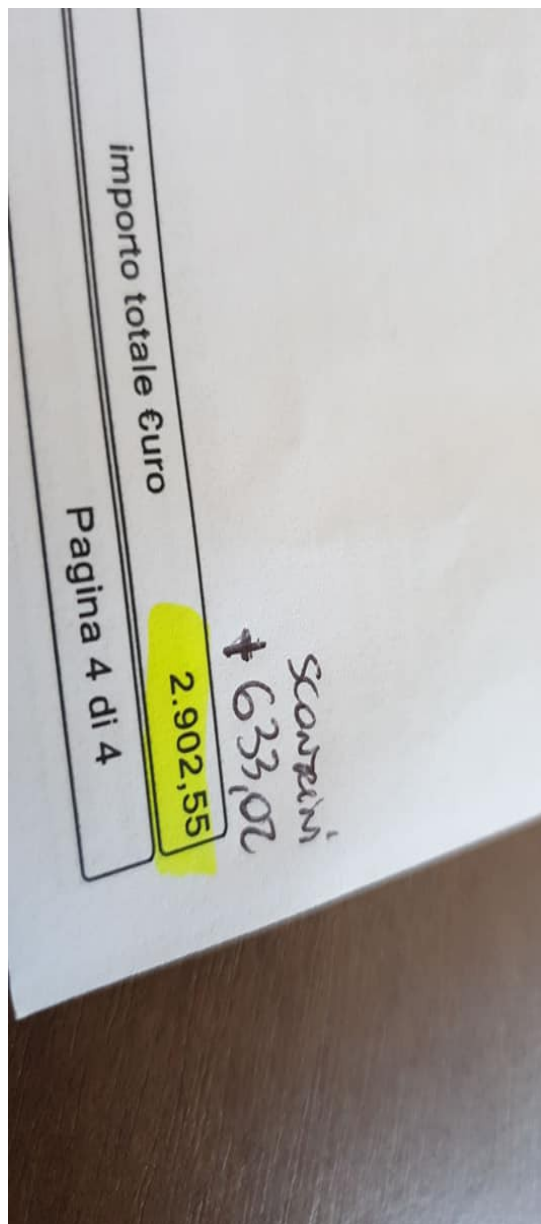
Maggio 2019



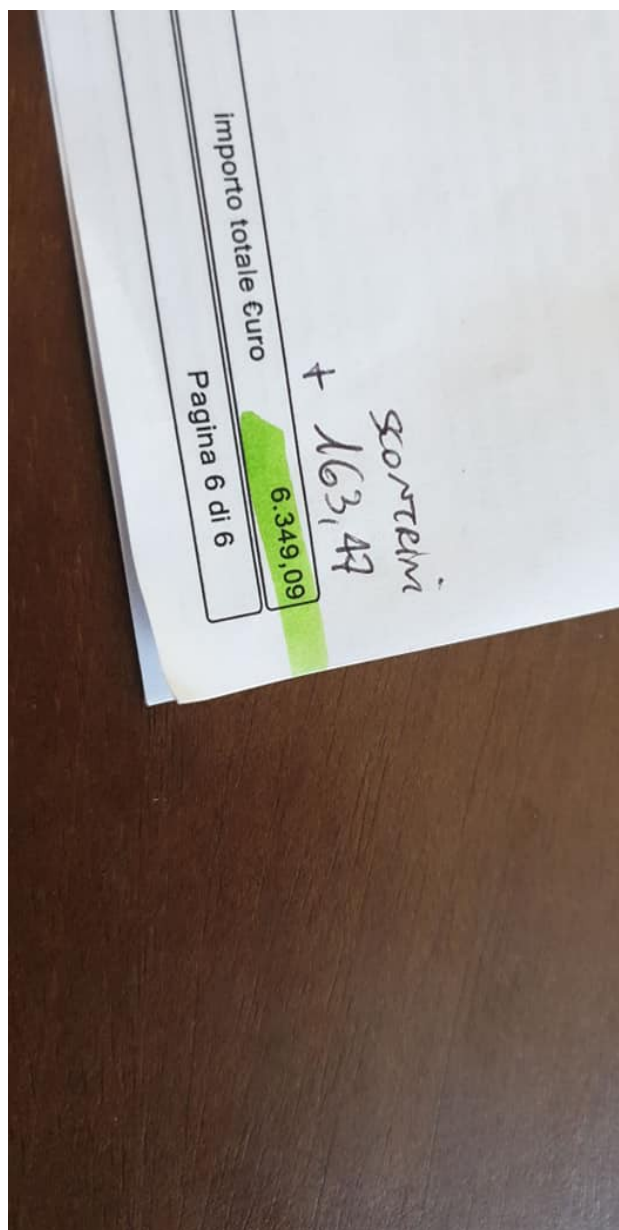
Maggio 2020



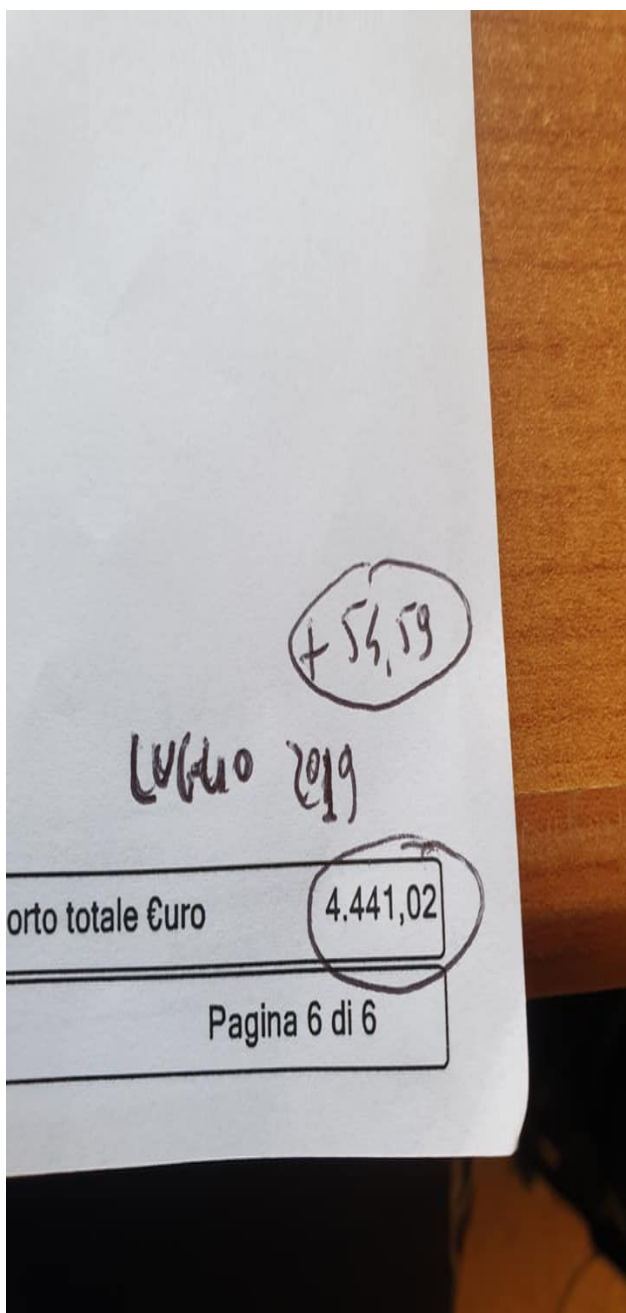
Giugno 2019



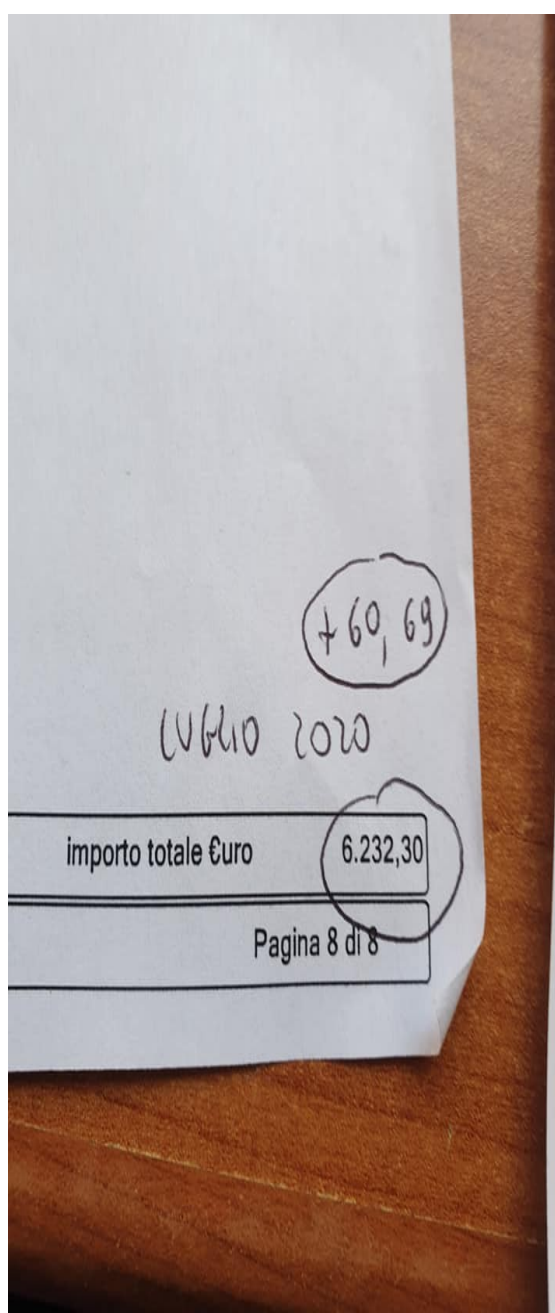
Giugno 2020



Luglio 2019



Luglio 2020



Se ti stai chiedendo che titoli, certificazioni o altro io abbia per fare il consulente sappi che il titolo più importante che ho, la laurea in Ingegneria Gestionale orientamento economico manageriale presa a 38 anni, 2 anni e mezzo fa, con una fatica immane, è probabilmente la cosa meno utile di tutto il mio percorso personale e professionale che mi ha portato a decidere di fare il consulente!

Sono un consulente perché ho 21 anni di vendita alle spalle e 14 di formazione marketing e vendita con una strettissima cerchia dei migliori formatori, coach, italiani e americani.

Ho un mio metodo di lavoro consolidato che, se vorrai, scoprirai presto. Tenzialmente devi prima acquisire delle nozioni di base fondamentali, tante. Poi dopo potrai anche farmi richieste particolari, consulenze specifiche, piani marketing che prevedono alcune settimane o mesi di lavoro ma è davvero presto per parlarne adesso.

Ci sono delle regole da rispettare, una di queste è la **conseguenzialità**. Cioè non puoi accedere al livello di formazione alta se non hai fatto quella di base. Non è che dovrai fare un esame o ti interrogherò, non è questo il senso, è che non posso spiegarti e prescriverti delle cose che devi fare e che non puoi capire.

Per questo ho definito i punti precedenti e i requisiti, perché rappresentano un processo di candidatura più che formale, mentale, per te.

Io formo e faccio consulenza ad imprenditori.

Se non ti senti un imprenditore non puoi accedere alla mia consulenza.

Vuoi un sintomo di chi ha una Ferramenta o Rivendita ma non è un imprenditore?

Uno che crede che il marketing non serva. Finito. Stop, **non ti posso aiutare**.

Il mio consiglio, se le cose ti stanno andando male (cosa che non mi auguro), è: chiudi baracca e burattini prima di mangiarti il capitale.

Non hai speranze mi dispiace...ma non puoi neanche capirlo...

Se invece sei un imprenditore, allora hai coscienza di un problema e stai cercando la soluzione. Bene. La soluzione esiste, non è facile ma ci puoi arrivare.

Devi fidarti di me e fare dei passi step by step prima di formazione iniziale poi completa di base, poi di alto livello e poi passiamo all'operatività.

Ma vediamo in dettaglio cosa ho da offrirti per acquisire il mio Sistema di Marketing e Vendita e **quanto tempo hai per aderire all'offerta**.

1 ora di consulenza costa 900 €

Tendenzialmente non faccio consulenze orarie ma propongo pacchetti, ora vedrai.

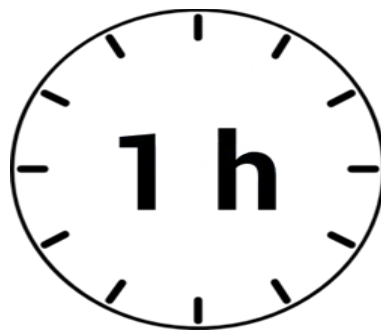
Ma se non ci conosciamo, la prima ora di consulenza è **obbligatoria**, perché devo capire chi sei, come sei e se ti posso aiutare.

L'ora di consulenza verrà ripartita in due parti:

- La prima mezz'ora di strategia
- La seconda mezz'ora di operatività (per farti recuperare in poche settimane almeno il doppio di quello che hai speso)

Questo è il primo step di lavoro con me.

1 ora = 900 €



Le consulenze si terranno presso le prestigiose ed eleganti location

di business Hotel a Milano Marittima

(Attenzione: presto effettuerò, per motivi di tempo, consulenze solo tramite skype, quindi approfittane!)

Libro

E' la prima cosa che devi acquistare. Mi sembra anche abbastanza ovvio.



Costa 37 € comprese le spese di spedizione

Ma ho subito un bonus regalo per te: con 37 € avrai il libro, + la copia in PDF da legger al PC o al cellulare, in questo modo tu e il tuo socio, il tuo responsabile ecc non dovrete litigarvelo.

Bonus: **avrà mezz'ora di consulenza on line su skype dal valore di 450 €.**

APPROFITTA!

"Ho iniziato libro di Davide Maranta, "Vendere Sistemi di Fissaggio", mi piace, scrive bene. Sicuramente mi sarà utile. Lo ringrazio per il suo lavoro!".

Novembre 2018, **Matteo Dall'Ara**, titolare della Ferramenta Dall'Ara, Via Emilia Levante, 77, 47521 Cesena (FC) [0547 300741](tel:0547300741)

"Il segreto è lasciarsi "traghetare" con fiducia, in quanto ti rendi subito conto che non sei di fronte al solito agente che vuole solo fare dei numeri (seppure importanti) ma a un professionista a tua completa disposizione".

Estratto dalla Prefazione "Galeotto fu il cappellotto" del libro Vendere Sistemi di Fissaggio".

Ottobre 2018, **Riccardo Tumedei** titolare della COFERT srl insieme a Michele e Marisa. Via Bernale 43 - 47122 Forlì (FC) Tel. [0543 722171](tel:0543722171) | Fax. 0543 795085 | info@cofert.com | www.cofert.it

"Ho riletto il libro attentamente ed essendo venditore figlio d'arte (mio padre svolgeva la stessa professione) ho potuto apprezzare in modo decisamente positivo il libro di Davide Maranta "Vendere Sistemi di Fissaggio" ricco di spunti e di concetti di marketing molto interessanti".

Settembre 2019, **Alessandro Paganini**, imprenditore azienda Starter Green.

"Ho letto il libro *"Vendere Sistemi di Fissaggio"* e vorrei fare i miei complimenti a Davide. Libro semplice, chiaro, si capiscono bene i concetti, arriva al lettore. Leggendo questo testo ho trovato spunti molto interessanti anche per la mia libera professione da Psicologa".

Luglio 2019, **Dott.ssa Sara D'Alessandro**, Psicologa.

"Finito di leggere il libro "Vendere Sistemi di Fissaggio". Veramente bravo! Ti faccio i miei complimenti! Davide Maranta, per le Ferramenta, mi sembra la Telco (*Telephone Company di sviluppo internazionale ndr*) per i paesi in via di sviluppo; dal non avere nulla sono passati direttamente al mobile. Così le Ferramenta con Davide Maranta per la vendita dei Sistemi di Fissaggio".

Marzo 2019 **Silver Battani**, IBM Business Unit Banking - Account Manager at IBM.

"Ho letto il libro "Vendere Sistemi di Fissaggio" di Davide Maranta ed è bello!".

Novembre 2018, **Francesco**, responsabile acquisti sistemi di fissaggio della Ferramenta Fantafer, via Ravennate, 635, 47521 Cesena (FC), fantafer@libero.it [0547 384242](tel:0547384242)

“Voglio fare i complimenti a Davide per il suo bel libro che rappresenta un vero manuale, da leggere e rileggere. Davide, è stato sempre al mio fianco nel momento di necessità e con il quale ho collaborato in diverse occasioni sempre con reciproca soddisfazione. So per certo che sta facendo, e farà un un ottimo lavoro per i suoi clienti. Ad maiora Davide!!”

Ottobre 2019, **Umberto Matrone**, imprenditore aziende Easyinvest, Astasicura, Matcavi

"Io ho una rivendita nel settore lattoneria, ho letto il libro ed ho pensato di saltare la prima parte :-)) e passare direttamente all'operatività per vedere se funzionava o meno! Ho cominciato a fare come diceva Davide, ho inviato mail, messaggi, a differenti clienti e comunque sia ho visto subito i risultati anche inviando mail solo ad una campionatura di clienti, 20/25, ed ho ottenuto subito 5/6 risposte che si sono trasformate in 5/6 vendite. Due giorni fa mi ha chiamato un cliente che non comprava da tre mesi a cui inviavo le mail e mi ha ordinato il materiale! Ho capito che la costanza è una cosa molto importante".

Ottobre 2019, **Andrea Poggi**, titolare della Poggi Tools di Forlì, Via Fratelli Basini n. 144, cap 47121, poggitools@tiscalinet.it

"Ciao sono Mauro della Ferramenta Par Ferr di Rimini, ho letto il libro "Vendere Sistemi di Fissaggio" di Davide e mi ha dato dei suggerimenti buoni che in quasi 60 anni che mio padre ha aperto la Ferramenta non avevo mai sentito perché sono completamente diversi da quelle che erano le concezioni che avevamo, quindi bisogna pensare diversamente, cambiare completamente la mentalità. E' importante leggere il libro per capire cosa bisogna fare per andare avanti, se no, siamo tagliati fuori".

Gennaio 2020, **Mauro Parmeggiani**
titolare insieme a suo fratello Paolo della Ferramenta Par Ferr di Rimini, Via dell'Arca 4, 47921, Rimini, 0541 21432

"Ciao sono Paolo Parmeggiani, titolare della Ferramenta Par Ferr di Rimini, ho letto il libro "Vendere Sistemi di Fissaggio" di Davide Maranta e l'ho trovato molto interessante, quindi vi propongo di leggerlo".

Gennaio 2020, **Paolo Parmeggiani**
titolare insieme a suo fratello Mauro della Ferramenta Par Ferr di Rimini, Via dell'Arca 4, 47921, Rimini, 0541 21432

"Ciao sono Daniele Pari, ho una Ferramenta in società con Claudio Valenti che si chiama "Chiodo Fisso", ho letto il libro di Davide Maranta e questo libro ha risvegliato delle idee e delle cose che avevo dentro di me ma che non riuscivo a sviluppare e spero che con questo libro io riesca a portare avanti queste idee che non riuscivo a mettere in pratica".

Febbraio 2020, **Daniele Pari**

titolare insieme a Claudio Valenti della Ferramenta "Il Chiodo Fisso" di Santarcangelo di Romagna, Via Santarcangiolese, 3033, 47822, tel 0541 688178

"Ciao a tutti sono Claudio, titolare della Ferramenta "Il Chiodo Fisso" di Santarcangelo, anche io ho letto il libro di Davide Maranta "Vendere Sistemi di Fissaggio" e ci sono molti punti da approfondire che ho trovato molto interessanti".

Febbraio 2020, **Claudio Valenti**

titolare insieme a Daniele Pari della Ferramenta "Il Chiodo Fisso" di Santarcangelo di Romagna, Via Santarcangiolese, 3033, 47822, tel 0541 688178

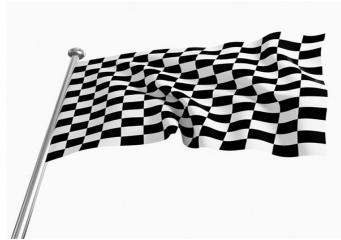
“Dopo aver conosciuto Davide Maranta, è scattata subito in me la curiosità di approfondire per la prima volta la tematica del marketing. Durante la lettura del libro, pur non lavorando nel settore dei sistemi di fissaggio, ho intuito che le tematiche proposte riguardo la vendita e il saper vendere, sono davvero innovative. Consiglio assolutamente questa lettura per chi vuole ottimizzare il proprio lavoro e portarlo ad un livello superiore.

Agosto 2020, **Fabio Bartolini**, Personal Trainer, palestra FBI Milano Marittima

Ora iniziamo con la roba seria: ti presento il **GOLD pack**:

Questo è il primo vero pacchetto di formazione e prevede il mio corso completo integrale:

PreStart



di Davide Maranta



**Tutto quello che devi sapere PRIMA di iniziare a fare
Marketing e Vendita
(e che nessuno ti ha detto mai)**

Il corso è completo e ad oggi dura 9 ore. E' in continuo aggiornamento.
Lo terremo in un giorno intero, dalla mattina alla sera, *in una elegante location di business Hotel a Milano Marittima.*

PreStart costa 2.600 € ed è così strutturato

Obiettivo del corso

Premessa

1. La vera storia del marketing e delle tecniche di vendita
2. Imprenditori e venditori in Italia
3. Introduzione al sistema di vendita professionale
4. I metodi di vendita
5. Le basi della vendita e del marketing
6. Il sistema di vendita professionale e del marketing strategico
7. Il marketing "vero"
8. 10 Strategie per vendere di più subito

ma io ti ho parlato di un pacchetto ed ora te lo presento.

Offerta GOLD pack

- **Libro "Vendere Sistemi di Fissaggio" € 37**
- **Manuale circolo dei Rivenditori "RR Rivenditori Romagnoli" tutti i numeri pubblicati € 679**
- **Corso PreStart, 9 h, € 2.600**

totale € 3316

Ma non è finita.

Ho deciso di regalarti il libro, quindi

€ 3316 - € 37 = € 3279

Ma non è finita ancora.

Ho deciso di regalarti il manuale, quindi

€ 3279 - € 679 = € 2600

Dal momento del pagamento hai 4 settimane per stabilire il giorno o la data del corso. Dopo il corso puoi inviarmi 3 mail di chiarimento e spiegazioni ulteriori.

Ancora un bonus: avrai il manuale con tutte le slide del corso!

Se confermi l'acquisto e il pagamento entro il 30 settembre 2020 potrai avere

GOLD pack a soli € 2.000!

non lasciarti scappare questa occasione perché non si ripeterà

**Approfitta dell'offerta riservata ed esclusiva per te su questo
Report**

Testimonianze dei clienti che hanno fatto il corso PreStart:

"Ciao siamo Paolo e Mauro della Ferramenta Par Ferr di Rimini, abbiamo appena concluso il corso PreStart con il sig. Davide Maranta e l'abbiamo trovato super interessante! Da lunedì si comincia, speriamo di riuscire ad applicare le cose che ci ha spiegato. E' stata lungo e dura ma Davide è in gamba e noi abbiamo iniziato il nostro percorso"

Febbraio 2020, **Paolo e Mauro Parmeggiani** titolari della Ferramenta Par Ferr di Rimini, Via dell'Arca 4, 47921, Rimini, 0541 21432

"Io sono una persona molto curiosa, venivano nel 2017 da un periodo difficile, io lavoro comunque nell'edilizia anche se a livello mondiale, cioè il mio mercato è molto più l'estero che l'Italia. Quindi mi sono guardato in giro per vedere se c'era qualcosa o qualcuno che mi potesse aiutare e trovo il blog www.isistemidifissaggio.it di Davide. Gli chiedo la tesi la leggo e la faccio leggere ai miei soci. Mi convinco che è la persona giusta e penso di fare una verifica invitandolo per conoscerlo. Ho deciso poi di iniziare un percorso con lui partendo dal corso PreStart. Il risultato è stata una totale rivisitazione del posizionamento dell'azienda (fatto e rifatto almeno 5 volte) e **la nascita di un nuovo prodotto** che abbiamo presentato ad una fiera biennale internazionale di settore in Germania grazie al quale abbiamo raccolto **350 nuovi contatti targhettizzati**, dopo una serie di mail e di altre attività di marketing a risposta diretta. Quindi specialmente per chi è all'inizio consiglio di partire con il corso PreStart ed essere costanti e continui nella sua applicazione".

Ottobre 2019, **Paolo Franceschi**, titolare insieme ai suoi soci di tre aziende del comparto/settore "lift", Lifting Italia, Aria Lift e Mobivita, Parma.

"Buonasera a tutti, siamo qui al "Chiodo Fisso", abbiamo appena finito il corso PreStart con Davide Maranta e sono stato molto soddisfatto. Io prima di aprire l'attività facevo l'autista e non sapevo niente delle strade e di come si doveva lavorare, ho dovuto studiare le strade, i comportamenti e penso che in una nuova attività ci vuole qualcuno che ti insegni, bisogna studiare come fare per riuscire in questo mestiere, vi ringrazio e consiglio il corso a tutti".

Febbraio 2020, **Daniele Pari**

titolare insieme a Claudio Valenti della Ferramenta "Il Chiodo Fisso" di Santarcangelo di Romagna, Via Santarcangiolo, 3033, 47822, tel 0541 688178

"Ciao a tutti, son Claudio del "Chiodo Fisso", è quasi mezzanotte e abbiamo finito il corso di Davide Maranta, PreStart, lo consiglio a tutti perché nel 2020 avere strategie di Marketing secondo me è fondamentale; non ne sapevamo nulla ma Davide ci ha dato le basi per un nuovo futuro, ciao a tutti".

Febbraio 2020, **Claudio Valenti**

titolare insieme a Daniele Pari della Ferramenta "Il Chiodo Fisso" di Santarcangelo di Romagna, Via Santarcangiolo, 3033, 47822, tel 0541 688178

Andiamo avanti con della roba ancora più seria.

Ti presento **PLATINUM pack**

Platinum pack è un percorso di formazione **semestrale** che comprende tutto il Gold pack più altri **sei mesi di consulenza (18 settimane) quindi 18 ore totali consulenza.**

Quindi GOLD Pack (corso PreStart + bonus)	€ 2.000	+
+		
18 ore di consulenza	€ 16.200	=
	€ 18.000	

Ma ho deciso di mettertelo ad un prezzo specialissimo.

Sempre fino al **30 Settembre** potrai avere tutto il

PLATINUM Pack a soli € 15.000!

Ecco la testimonianza di chi ha deciso di acquistarlo:

"Dopo aver fatto il corso PreStart e il corso "Positioness" (*corso di approfondimento sul Posizionamento di € 2600, ndr*) abbiamo deciso di impostare una collaborazione di consulenza con Davide nel medio/lungo periodo acquistando un pacchetto di formazione completo".

Paolo Franceschi, titolare insieme ai suoi soci di tre aziende del comparto/settore "lift", Lifting Italia, Aria Lift e Mobivita, Parma.

Siamo quasi alla conclusione ma voglio dirti una cosa per farti capire che faccio veramente sul serio.

Ho intenzione di stravolgere completamente il nostro settore a tal punto che ti presento il progetto più grande:

MARANTA ACADEMY

Ho deciso di costituire una vera e propria accademia di formazione marketing e vendita specializzata per rivenditori del nostro settore.

Come puoi immaginare questa accademia non è per tutti.

L'accademia sarà dotata di un sito ad accesso riservato ed esclusivo con video e corsi dedicati.

L'iscrizione alla Maranta Academy è di € 32.000 l'anno.

Essere iscritto alla *Maranta Academy* significa aver accesso a tutta la formazione precedentemente esposta, dal libro al Platinum pack, un anno di formazione settimanale on line di un'ora, più tutte le novità in anteprima, come il mio nuovo, segretissimo e avanzatissimo corso **PositioNess (9 ore), valore 2.600 €**, che ti insegnerà a posizionarti sul mercato rispetto alla concorrenza, più il nuovissimo corso **VenditAction** per formare commessi/venditori **(4 ore), valore 1000 €**.

Anche questa offerta vale fino al 30 Settembre 2020

Maranta Academy 32.000 €

Ecco le testimonianze di chi ha deciso di entrare nella Maranta Academy:

"Salve sono Marisa Tumedei, la titolare della Cofert di Forlì, insieme ai miei figli Riccardo e Michele. Noi commercializziamo prodotti siderurgici dal 1972 e da circa 10 anni ci siamo specializzati sui sistemi di fissaggio. Da qualche mese abbiamo deciso di avallarci della collaborazione di Davide Maranta, come consulente marketing, con una pianificazione di lungo periodo. Mi dicono che il marketing è il futuro delle aziende, io non ci capivo niente, ma piano piano mi sono resa conto dell'importanza di avere una strategia di marketing e di adoperare degli strumenti on line e off line. Quelli off line sono il cartaceo e fin qui tutto bene. Quelli on line li sto imparando perchè ho capito che su facebook, google, youtube, ci vanno davvero cani e porci! E ho verificato che è un modo facile per il cliente raggiungere una ditta in questo modo.

Mentre invece è stato immediato per me capire l'importanza della mail e quindi dell'email marketing che è forse lo strumento più basilare dopo il sito in formato blog. Quindi io consiglio agli imprenditori commercianti del settore ferramenta e rivendite di materiali di approcciarsi al marketing strategico con l'aiuto di Davide e di implementare dei primi semplici sistemi on line, in primis la mail, perché noi in pochissimo tempo abbiamo già ottenuto dei risultati tangibili di incremento di fatturato. Consiglio di pensarci e ragionarci sopra e come in tutte le cose ci vuole un pò di tempo e un pò di studio ma ne vale veramente la pena".

Marisa Tumedei, titolare della Cofert srl, insieme ai figli Michele e Riccardo

"Dopo attenta riflessione, abbiamo deciso di fare un investimento sul lungo periodo, di due anni, € 64.000, con un'opzione sul terzo anno per "marketizzare" completamente la nostra Rivendita, riponendo in Davide una fiducia incondizionata, che siamo sicuri ci ripagherà al 100%, visto già gli ottimi risultati di crescita di fatturato che abbiamo ottenuto negli ultimi anni grazie ai suoi corsi e alla sua consulenza strategica di Marketing".

Riccardo Tumedei titolare della COFERT srl insieme a Michele e Marisa. Via Bernale 43 - 47122 Forlì (FC) Tel. [0543 722171](tel:0543722171) Fax. 0543 795085
info@cofert.com | www.cofert.it

Ricapitoliamo l'offerta formativa e di consulenza :

- **1 ora di consulenza -----> € 900**
- **Libro "Vendere Sistemi di Fissaggio" + bonus ---> € 37**
- **GOLD pack (Corso PreStart) + bonus -----> € 2.000**
- **PLATINUM Pack + bonus-----> € 15.000**
- **MARANTA ACADEMY -----> € 32.000**

Ti ricordo che l'offerta è valida fino al 30 Settembre 2020.

Ecco le Testimonianze di clienti che lavorano con me, alcuni da anni:

"Sono Remo Marivo, veneto trapiantato in Romagna, titolare della Elettromeccanica Veneta di Gatteo Mare. Davide Maranta è un personaggio unico, non è solo un rappresentante ma è anche un consigliere ed io mi trovo molto bene con lui. E' un consulente marketing che ci aiuta a vendere, è molto bravo e soprattutto colto, ve lo consiglio".

Dicembre 2019, **Remo Marivo**, Elettromeccanica Veneta, Via Mascagni 4, 47043 Gatteo Mare (FC) 0547680599, elettromeccanicaveneta@hotmail.it

"Sono Sgarzani, responsabile della Ferramenta Sgarzani srl, vi consiglio di lavorare con il sig. Maranta perché è un buon collaboratore, non è una persona insistente ma è una persona convincente e poi dietro la convinzione c'è anche il motivo, ciao, grazie".

Novembre 2019, **Sgarzani Gino**, Ferramenta Sgarzani, Via Solombrini 46, 47122, Forlì, tel 0543 722038

"Grazie a Davide sono riuscito ad identificare un'idea differenziante per la mia rivendita nel settore legno, specificatamente sui Sistemi di Fissaggio. Siamo l'unica rivendita in Romagna che, di una specifica vite, ha 5 differenti tipologie in base alla velocità d'inserimento, finitura, alesatore, certificazione e non, ecc ecc...tale da poterci definire specialisti e specializzati in modo unico e differente".

Ottobre 2019, **Piero Garagnani**, Bellini Legnami srl Via del Lavoro 5. zona industriale, Montaletto di Cervia (RA) 0544/965193

"Sono Michele Tumedei e sono titolare insieme a mio fratello della Cofert srl, di un magazzino di prodotti siderurgici a Forlì. Quattro anni fa siamo partiti a vendere Sistemi di Fissaggio da zero e tutto questo grazie appunto all'appoggio di Davide Maranta che mi ha fatto partire in un settore dal nulla e già in 4 anni abbiamo trovato ottimi risultati per cui consiglio vivamente di andare sul suo blog per avere notizie, per chi è già del settore o per chi vuole entrare soprattutto perché come me si può benissimo partire da zero ed ottenere ottimi risultati. Grazie".

Dicembre 2015, **Michele Tumedei**, titolare della COFERT srl insieme al fratello Riccardo. Via Bernale 43 - 47122 Forlì (FC) Tel. [0543 722171](tel:0543722171) | Fax. 0543 795085
info@cofert.com | www.cofert.it

"Ciao a tutti, sono Andrea dell'azienda Cappelletti Vanni Ferramenta di Fiumana di Predappio, sono un cliente di Davide Maranta e mi trovo molto bene con i suoi prodotti e il suo lavoro! Grazie!".

Gennaio 2019, **Andrea Nannetti**, responsabile acquisti della Cappelletti Vanni, Via B. Partisani, 33, 47016 Zona Industriale Fiumana di Predappio (FC) [0543 940755](tel:0543940755)

"Da quando lavoro con Davide Maranta non passa un giorno in cui non vendo Sistemi di Fissaggio!".

Ottobre 2018, **Massimo Ciccioni** titolare della Ferramenta Sacramora, Via Sacramora 26, 47922, Viserba di Rimini (RN) 0541/734138

"Ciao sono Massimo Gramellini della Ferramenta Forlivese, volevo consigliare di lavorare con Davide Maranta perché è un ragazzo numero 1 nel suo settore! Vi ringrazio, un saluto".

Luglio 2018, **Massimo Gramellini**
Titolare della Ferramenta Forlivese, Viale 2 Giugno, 47121, Forlì, 0543.34913

"Sono Andrea Dall'Agata, responsabile di Isolcenter srl, consiglio a tutti quanti di collaborare con Davide Maranta, una persona onesta, molto disponibile e responsabile e che ci ha permesso a livello di marketing e personalizzazioni di aumentare il nostro business soprattutto a livello di servizio, buona giornata, grazie".

Maggio 2018, **Andrea Dall'Agata**
Responsabile della Isolcenter srl, Via Paolo Solazio 5, z.i Coriano, 47122, Forlì (FC), 0543/798693

"Buongiorno, sono Stefano Romboli della Romagna Pannelli di Forlì, volevo consigliare di andare a vedere il blog, isistemidiffissaggio.it per la professionalità di Davide Maranta e per ottenere consigli sul settore".

Gennaio 2016, **Stefano Romboli**

ROMAGNA PANNELLI s.r.l. - Via F.lli Lumière, 2 - Zona Ind.le Villa Selva 47122 Forlì (FC) Tel. 0543 / 782805 - e-mail: info@romagnapannelli.com

"Sono Paolo Parmeggiani della Ferramenta Par-Ferr di Rimini, vi consiglio di andare sul blog di Davide Maranta perché lo riteniamo uno specialista dei sistemi di fissaggio. Noi sono quasi 10 anni che lavoriamo con Davide e ci troviamo molto bene e ha risolto molti dei nostri problemi".

Febbraio 2016, **Paolo Parmeggiani**

titolare della Ferramenta Par Ferr Di Parmeggiani Paolo & Fratelli Snc Via Ennio Coletti, 114, 47921 Rimini RN Telefono:0541 21432

"Davide Maranta è stato il primo rappresentante di un'azienda diretta a darmi fiducia ed io ho ripagato la sua fiducia seguendo i suoi consigli sul marketing dei sistemi di fissaggio. Ho aperto la Ferramenta da soli tre anni e ho sviluppato un mio business sui sistemi di fissaggio. Vi consiglio di andare sul suo blog isistemidiffissaggio.it e di lavorare con Davide perché troverete interessanti suggerimenti".

Marzo 2016, **Massimo Ciccioni**

titolare della Ferramenta Sacramora, Via Sacramora 26, 47922, Viserba di Rimini (RN) 0541/734138

"La tesi di Davide Maranta, il Markfix, "fissa" nella mente i concetti di Posizionamento e Target fondamentali per impostare il marketing e la vendita. Consiglio a chi opera nel settore ferramenta e sistemi di fissaggio di lavorare con Davide Maranta".

Ottobre 2017, **Vincenzo Vassallo** titolare della Vassallo S.A.S, Palermo.

"Ho conosciuto Davide per caso chiedendo di leggere la sua tesi e da qui è nata una frequentazione che mi ha portato a chiedere di tenere in azienda un percorso di marketing. Il mio obiettivo era creare un comune livello di comprensione tra i miei soci e in tutta la prima linea aziendale su un ambito poco conosciuto qual è il marketing. Siamo andati oltre. Abbiamo messo in discussione la stessa impostazione strategica della nostra azienda e da qui sono nate alcune scelte di semplificazione della gamma prodotti per comunicare una maggiore specializzazione... i risultati sono per il momento molto confortanti. Mi aspetto che Davide mi proponga altri passaggi per farci migliorare ulteriormente".

Ottobre 2018 **Paolo Franceschi**, titolare insieme ai suoi soci di tre aziende del comparto/settore "lift", Lifting Italia, Aria Lift e Mobivita, Parma.

"La tesi sui sistemi di fissaggio di Davide Maranta, il Markfix, è stata illuminante perché, a differenza di quanto letto in altre tesi, indica un metodo, un sistema, dalla A alla Z, per fare marketing e vendita, nel settore ferramenta, sistemi di fissaggio e non: un caso direi unico tra le tesi".

Settembre 2017, **Paolo Franceschi**
titolare insieme ai suoi soci di tre aziende del comparto/settore "lift", Lifting Italia, Aria Lift e Mobivita, Parma

"Sono Giorgia, una Psicomotricista Funzionale appena entrata nel mondo della partita IVA, il che significa imparare a vendersi e a vendere ciò che puoi dare alle persone. Nel mio caso il benessere. Il libro di Davide, "Vendere Sistemi di Fissaggio", è stato un primo passo verso un mondo nuovo per me. Mi è bastato sostituire le parole "sistemi di fissaggio" con "psicomotricità funzionale", per capire che il mondo del marketing e della vendita del proprio lavoro, è quasi uguale per tutti. Un libro chiaro ed esaustivo che lascia molti spunti per riflettere e migliorarsi...e per fare le cose fatte bene come piace a me. Ora faccio il secondo passo sempre con Davide, con il suo corso PRESTART. Avere qualcuno che ti prende per mano e ti accompagna in questo mondo caotico, è una gran sicurezza! Grazie!".

Agosto 2019, **Dott.ssa Giorgia Guidelli**, Psicomotricista

"Quello che fa Davide Maranta per noi clienti non solo non lo fa nessuno nel settore dei Sistemi di Fissaggio ma neanche nell'intero settore della Ferramenta".

Gennaio 2017, **Piero Garagnani**, Bellini Legnami srl Via del Lavoro 5. zona industriale, Montaletto di Cervia (RA) 0544/965193

*"Ricordati che il mondo è anche un pò di chi se lo prende.
Prenditene una fetta anche tu".*

Al successo tuo e della tua Rivendita!

Davide Maranta

Per acquistare un prodotto, un pacchetto o prenotare la prima consulenza **puoi contattare Alessandro 3343163136, davidemaranta@hotmail.it.** o bonificarmi direttamente all' IBAN IT20N0306914938100000001746 mettendo il prodotto o il pacchetto nella causale (dopo aver bonificato chiama comunque Alessandro per lasciare i tuoi contatti).

Dott. ing. Davide Maranta

Marketing Strategico e Vendita Professionale per la tua Rivendita

www.isistemidifissaggio.it

Studio Maranta di Davide Maranta, Viale Matteotti, 70, 48015, Milano Marittima (RA)
C.F MRNDVD79L28F839O P.iva: 03507420614

Davide Maranta



Consulente di Marketing Strategico e Vendita Professionale per la tua Rivendita

autore del libro



autore del corso

PreStart



**Tutto quello che devi sapere PRIMA di iniziare a fare
Marketing e Vendita
(e che nessuno ti ha detto mai)**