



PROGETTO “LETTURE IN BIBLIOTECA”

Fabrizio Priano Presidente dell’Associazione Culturale Libera Mente-Laboratorio di Idee presenta il progetto “Letture in Biblioteca” con il quale si intende promuovere la lettura di libri semplificandone la comprensione attraverso l’incontro con i relativi Autori nel luogo maggiormente deputato alla lettura : la Biblioteca Civica “Francesca Calvo” di Alessandria.

Gli incontri calendarizzati per l’anno 2019 vedranno susseguirsi di diversi Autori i quali presenteranno i propri libri , ciascuno con argomenti di genere diverso.

Giovedì 10 ottobre 2019 alle ore 17,00 nuovo appuntamento del progetto “Letture in Biblioteca “ con la presentazione del libro di Raffaella FRASCA COMATI dal titolo “Sistema Cliente®: Come Fidelizzare i Clienti per Aumentare il Tuo Fatturato e Battere la Concorrenza (senza abbassare i prezzi)”,

presso la Sala Bobbio della Biblioteca Civica “Francesca Calvo” di Alessandria in piazza Vittorio Veneto, 1.

Fabrizio PRIANO commenta: *“Il libro di **Raffaella FRASCA COMATI** che presentiamo in questo nuovo appuntamento del Progetto “Letture in Biblioteca”, affronta un argomento particolarmente attuale che, sono certo, stimolerà un grande dibattito tra gli intervenuti. Per la presentazione del suo libro l’Autrice ritorna nella Città natale, dove è vissuta, ha studiato ed ha praticato sport diventando una apprezzata cestista. Le sue scelte di vita l’hanno portata a vivere altrove pur sentendosi profondamente e orgogliosamente alessandrina”.*

Sistema Cliente®

Come Fidelizzare i Clienti per Aumentare il Tuo Fatturato e Battere la Concorrenza (senza abbassare i prezzi) a cura di Raffaella FRASCA COMATI

Presentazione Libro

Se si pone ad un imprenditore questa semplice domanda:

«Cosa hai in mente di fare per incrementare il tuo fatturato?» nel 99% dei casi la risposta sarà:
«Devo trovare nuovi clienti».

Ma questo non è sicuramente il miglior approccio, perchè è quello che richiede più tempo, più soldi, più impegno, più competenze.

In realtà la vera forza di un'azienda è nei CLIENTI già acquisiti, ossia quelle persone che ti hanno già conosciuto, si sono già fidate di te e soprattutto... hanno già aperto il portafoglio!

Se vuoi smettere di fare la guerra al ribasso con una concorrenza stracciaprezzi e una clientela che magari ti fa fare il «lavoro sporco» per poi cambiare fornitore per pochi euro hai un'unica soluzione: puntare ad essere il migliore nella «customer experience», ossia far vivere al cliente la miglior esperienza possibile, facendolo sentire ascoltato, compreso e considerato.

Una volta letto «Sistema Cliente™» avrai nelle mani un sistema provato, facilmente attuabile, che ti permetterà di:

- ottenere risultati percepibili e replicabili
- fidelizzare a vita i tuoi clienti
- farti considerare come il vero punto di riferimento del settore, senza perdere tempo e denaro in seccature inutili, evitandoti così anche un mucchio di stress!

E una volta iniziato, sarai tu stesso in grado di perfezionare questo processo e attivarlo anche sui clienti che man mano acquisirai e che noteranno la grande differenza che esiste tra te e i tuoi competitor!

Chi è Raffaella FRASCA COMATI

Professionalmente è nata nella «Milano da bere» nel campo del marketing e dell'allora terziario avanzato.

La sua forza e la sua unicità derivano dall'integrazione di esperienze, competenze e punti di vista di 3 mondi differenti: il Coaching, il Marketing, la Comunicazione.

Negli ultimi 2 anni e mezzo ha condotto un personale sondaggio con più di 100 aziende, ha intervistato centinaia di persone, ha fatto decine di acquisti, ha seguito personalmente decine di imprenditori e professionisti che avevano la voglia e l'esigenza di dare una sferzata di energia alla loro attività, senza stravolgere la loro vita.

Da tutto questo ha rielaborato «Sistema Cliente®», un sistema di facile applicazione, dedicato a professionisti e imprenditori che vogliono posizionarsi come il punto di riferimento nel loro settore, incrementando il fatturato, senza lo stress della continua ricerca di nuovi clienti.

La cosa che più ama del suo lavoro e che la riempie di soddisfazione è l'impatto positivo che riesce a portare nella vita delle persone, aiutandole a:

- progettare la loro comunicazione risparmiando soldi, tempo e stress
- incrementare il fatturato semplicemente cambiando il modo di vedere il cliente
- generare relazioni professionali che portano utili
- crescere a livello professionale e personale

Appartiene alla più vasta e antica Organizzazione Internazionale di referral marketing e segue gruppi di imprenditori e professionisti che desiderano cambiare il loro modo di fare affari attraverso il passaparola strutturato.

Presentazione Raffaella FRASCA COMATI

Si considera una persona eclettica, perfezionista e anticonformista, fortemente motivata a fare ciò che ama e la entusiasma.

Professionalmente è nata nella «Milano da bere» nel campo del marketing e dell'allora terziario avanzato, ma la sua natura sportiva, iniziata ottenendo grandi soddisfazioni come cestista nella nostra città, ha preso il sopravvento e per molto tempo i campi sportivi e le palestre sono diventati il suo luogo di lavoro.

La sua passione per tutto ciò che è crescita ed evoluzione l'ha portata a continuare ad imparare, applicare e sperimentare e dopo 20 anni di sport è ritornata al mondo business, trasferendovi le esperienze e i risultati maturati nell'ambito sportivo.

Ha studiato e ottenuto certificazioni con i più importanti trainer a livello mondiale, collaborando con imprenditori visionari e all'avanguardia.

La sua forza e la sua unicità derivano dall'integrazione di esperienze, competenze e punti di vista di 3 mondi differenti: il Coaching, il Marketing, la Comunicazione.

I suoi clienti sono imprenditori e professionisti attenti ed esigenti, pronti a sperimentare e a mettersi in gioco, ai quali fornisce le strategie, gli strumenti e soprattutto, le parole per comunicare in modo utile ed efficace con i loro stessi clienti.





Raffaella Frasca Comati

SISTEMA CLIENTE®

Puoi avere il Funnel migliore del mondo, la strategia social più innovativa, ma se non curi questo aspetto il tuo Business non può avere un futuro.

Come Fidelizzare i Clienti per Aumentare il Tuo Fatturato e Battere la Concorrenza (senza abbassare i prezzi)