

# COME AFFRONTARE IL PRIMO APPUNTAMENTO



DI  
SIMONE PEREZ



---

# Indice

1. Introduzione
2. Preparazione: la chiave del successo
3. L'arrivo: la prima impressione conta
4. L'ascolto attivo: scopri i bisogni del proprietario
5. Presenta il tuo servizio (con valore)
6. Gestione delle obiezioni
7. Chiusura dell'incontro: cosa lasciare e cosa portare via
8. Dopo l'incontro: il follow-up strategico
9. Bonus: checklist per il primo appuntamento
10. Conclusioni
11. Chi Siamo & Contatti



---

# Introduzione

Nel mondo degli affitti brevi, il primo appuntamento con il proprietario è un momento cruciale.

È qui che si gettano le basi della fiducia, si valutano le opportunità e si pongono le premesse per una collaborazione duratura e profittevole.

Questo ebook è pensato per aiutarti, property manager, a gestire con successo ogni primo incontro, trasformando una semplice conversazione in un accordo solido e professionale.



---

## Preparazione: la chiave del successo

Prima di ogni incontro, la preparazione è fondamentale.

Ecco cosa fare:

- **Studia la proprietà** (se possibile): guarda l'annuncio, il quartiere, i punti di forza.
  - **Informati sul proprietario**: chi è, che tipo di relazione si aspetta, ha già esperienza con gli affitti brevi?
  - **Definisci i tuoi obiettivi**: vuoi acquisire l'incarico? Capire se l'immobile è adatto? Entrambe le cose?
- 👉 Porta con te materiale informativo, esempi di case gestite e, se possibile, una bozza di contratto.



---

## L'arrivo: la prima impressione conta

- Arriva **puntuale** e curato: stai rappresentando un servizio professionale.
  - Presentati con **empatia e sicurezza**.
  - Inizia l'incontro in modo informale, chiedendo del quartiere, della casa, della loro esperienza.
- 💡 **Ricorda:** le persone si fidano delle persone. Prima di parlare di numeri, costruisci un rapporto umano.



---

# L'ascolto attivo: scopri i bisogni del proprietario

Durante il colloquio, **ascolta più che parlare.**

Le domande che potresti porre:

- Come mai ha deciso di mettere la casa in affitto breve?
- Ha avuto esperienze precedenti con altri gestori?
- Cosa si aspetta da una collaborazione?
- Quali sono le sue paure?

 **Prendi appunti.** Ogni informazione ti aiuterà a personalizzare la tua proposta.

---

## Presenta il tuo servizio (con valore)

Ora è il tuo momento.

Spiega cosa offri, ma fallo in funzione dei **bisogni emersi**:

- Descrivi i tuoi servizi: accoglienza, gestione prenotazioni, pulizie, ottimizzazione dei prezzi, ecc.
- Parla dei tuoi risultati: tasso di occupazione, recensioni, rendimenti medi.
- Mostra casi di successo simili: numeri concreti convincono più delle parole.

✓ Non promettere ciò che non puoi mantenere. Essere trasparenti paga **sempre**.



---

## Gestione delle obiezioni

È normale che il proprietario abbia dubbi.  
Alcune frasi comuni:

- “E se l’appartamento si rovina?”
- “E se non arrivano prenotazioni?”
- “Con l’affitto lungo guadagnerei di più...”

🎯 Rispondi con dati, garanzie, esempi reali. Mostra che hai già gestito **situazioni simili**.

---

## Chiusura dell'incontro: cosa lasciare e cosa portare via

Verso la fine dell'incontro:

- **Riepiloga** i punti chiave.
- Lascia una **brochure** o un PDF del tuo servizio.
- **Concorda il prossimo passo:** sopralluogo tecnico? Invio della proposta scritta? Chiamata di follow-up?

 **Ringrazia** per il tempo dedicato e conferma la tua disponibilità.

---

## Dopo l'incontro: il follow-up strategico

- Entro 24-48 ore, invia un messaggio/email di ringraziamento.
- Se promesso, **invia la proposta commerciale** dettagliata.
- Dopo 3-5 giorni, **ricontatta per un confronto**: chiedi se ha domande, dubbi, o se desidera procedere.

📈 La costanza nel follow-up spesso fa la differenza tra un “forse” e un “sì”.

---

## Bonus: checklist per il primo appuntamento

### ✓ Da fare prima:

- Raccogli info sull'immobile
- Prepara materiali di supporto
- Definisci la tua offerta

### ✓ Durante l'incontro:

- Ascolta e fai domande mirate
- Presenta i tuoi servizi con esempi concreti
- Gestisci con calma ogni obiezione

### ✓ Dopo:

- Invia ringraziamento
- Invia proposta
- Fissa un follow-up



---

## Conclusione

Il primo appuntamento non è solo un incontro: è un'opportunità.

Più sei preparato, autentico e orientato al valore, più possibilità avrai di creare **collaborazioni durature ed immobili ben gestiti**.

Investi tempo in ogni relazione: nel mercato degli affitti brevi, il passaparola e la fiducia valgono più di mille annunci.



---

## Perché scegliere il nostro corso sugli affitti brevi?



Hai trovato utile questo ebook ed ora vorresti approfondire? Il nostro corso ti offre un percorso completo e pratico, per ottimizzare ogni fase del tuo business: dalla gestione operativa alle strategie di marketing, fino alle normative e alle tecniche per massimizzare i guadagni.

**In esclusiva per te che hai letto questo ebook, un 10% di sconto su ogni nostro corso e prodotto (compresi kit di biancheria, domotica e minisize) con il codice 'APPUNTAMENTO'. Un'opportunità unica per accedere a contenuti e prodotti esclusivi ad un prezzo speciale.**

Se vuoi fare un salto di qualità e far crescere il tuo business in modo strutturato, il corso ti guiderà passo dopo passo.

**Contattaci per saperne di più.**

☎ +39 379 1991649

@ solutionsforpm3@gmail.com

🌐 solutionsforpm.com

