



Da: Frank Merenda

Oggetto: Un imprenditore che conosci mi ha fatto il tuo nome

La tua azienda può valere molto più di adesso!

**Scopri come trasformarla in
un'eccellenza con questo regalo
del valore di 2.500 euro**

Per te un'analisi completa della tua azienda presentata da uno dei nostri esperti, due giorni di formazione dal vivo nel mio centro studi e mille euro di credito da spendere in corsi e consulenze avanzate.

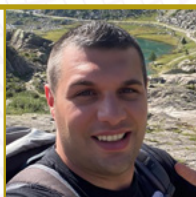
**Tutto per trasformare il tuo business in un
successo senza freni.**

**IMPORTANTE: qui sotto trovi spiegato riga per riga
cos'è il mio regalo, perché lo stai ricevendo e come ritirarlo.**



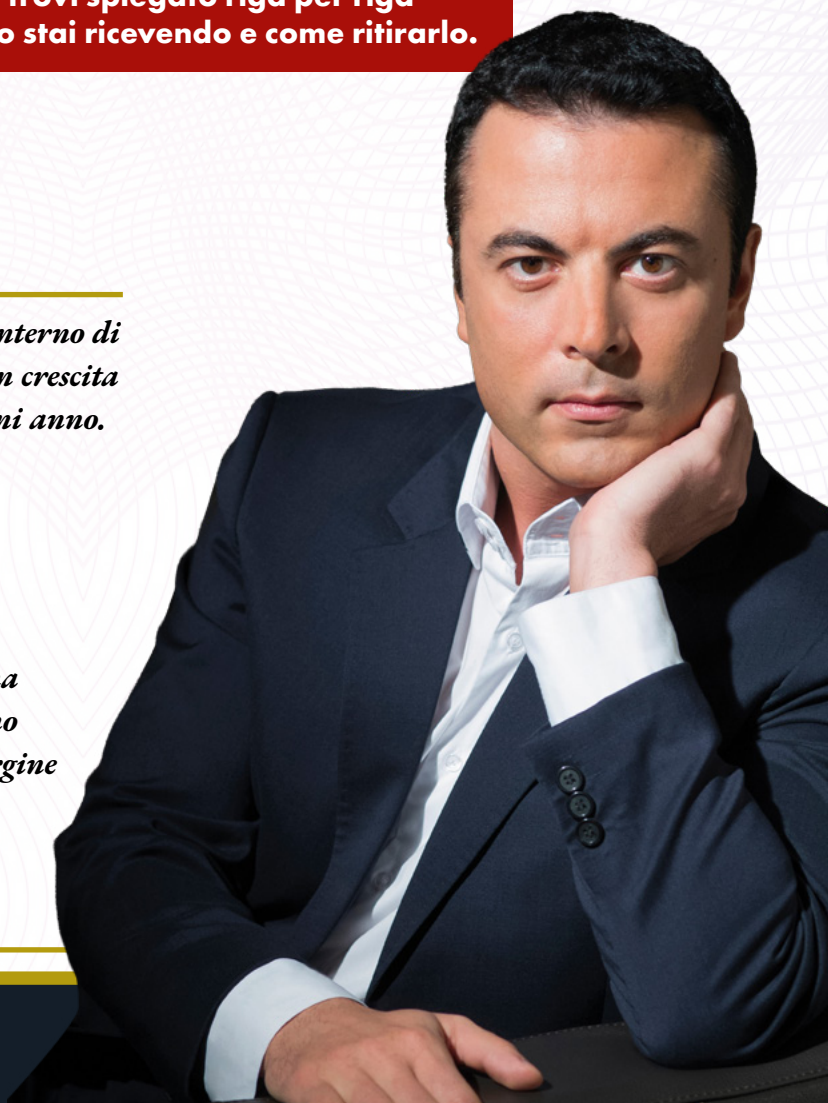
*La mia azienda è nata all'interno di
Metodo Merenda, e siamo in crescita
costante: facciamo +40% ogni anno.*

Maria Sole Pavan | Legge3.it



*Metodo Merenda è stata una
svolta incredibile: quest'anno
abbiamo fatto +53% di margine
e +100% di fatturato.*

Stefano Cariani | Air-A-Line





METODO MERENDA

Caro Imprenditore,

se stai leggendo questa lettera, io e te abbiamo un amico in comune.

Un imprenditore che lavora con me e che ha avuto successo frequentando i miei corsi, a un certo punto, ha pensato a te.

Ha parlato con me o con il suo Tutor dicendo: *“Questa è una persona seria, con un’azienda vera. E dovrebbe conoscere Frank e quello che fa Metodo Merenda, la sua scuola di formazione per imprenditori”.*

Magari ti ha già avvisato.

Magari qualcuno del mio team ti ha già telefonato.

Oppure questa lettera ti è arrivata senza preavviso, e ti stai chiedendo chi diavolo sia il tizio che la firma.

In tutti e tre i casi, la sostanza non cambia.

**QUESTA LETTERA CONTIENE
UN REGALO DA 2.500 EURO, TUTTO PER TE!
E no, non c’è nessuna fregatura
(e ora te lo dimostro)**

Nessuno regala 2.500 euro a uno sconosciuto.

Hai ragione.

È esattamente per questo che prima di dirti cos’è il regalo devo dirti chi sono io, perché lo faccio, e cosa ci guadagno.

Facciamo un passo indietro.





Chi sono, in un minuto di lettura

Mi chiamo **Frank Merenda**.

Da oltre quindici anni faccio una cosa sola: aiuto gli imprenditori italiani di piccole e medie imprese a trovare più clienti, vendere di più e ottenere tutto il successo possibile.

Non mi occupo di consulenze per multinazionali.

Non faccio teorie da business school o discorsi motivazionali.

Lavoro con chi ha un'azienda vera: un capannone, uno studio, un negozio, una rete di venditori, dipendenti da pagare il 10 del mese, e un commercialista che ogni tanto telefona con brutte notizie.

Ti dico in poche righe cosa ho fatto in questi anni. Non per farmi bello, ma perché tra poco ti chiederò di fidarti abbastanza da mandarmi un messaggio, e voglio che tu sappia a chi lo stai mandando.

- » **Oltre 24.000 imprenditori** sono passati dai miei corsi e dai miei programmi. Dentisti, ristoratori, agenti immobiliari, imprese edili, officine, studi professionali, aziende manifatturiere. Dalla grande città al paese di mille anime.
- » **Ho riempito palazzetti** in ogni angolo d'Europa. Al RDS Stadium di Rimini, in una sola serata, sono stati staccati 5.136 biglietti per sentirmi parlare di marketing e vendita. Non di calcio.
- » **Ho scritto una decina di libri** su marketing, vendita e impresa, che continuano a vendere migliaia di copie ogni anno anche a distanza di tempo dalla pubblicazione. L'ultimo si chiama *Il Posizionamento*, ed è balzato in vetta alle classifiche di vendita su Amazon in meno di un'ora dalla pubblicazione (e pare che ancora sia lì in cima).
- » **Ho condotto un programma televisivo su Mediaset**, *Adesso il Capo sono io*, dedicato interamente agli imprenditori e a come si manda avanti un'azienda.
- » **Sono stato allievo diretto di Al Ries**, l'uomo che ha inventato il concetto di posizionamento di marca e che ha lavorato per IBM, Ford, Xerox e Merck. Per anni ho avuto il privilegio di imparare da lui a porte chiuse, e poi di adattare il suo metodo alle piccole imprese italiane.



METODO MERENDA

- » **Ho costruito a Mendrisio, in Svizzera**, il primo e unico centro studi per imprenditori in Europa. Un auditorium progettato per fare una cosa sola: formare chi ha un'azienda.
- » **Il mio corso di vendita, *Venditore Vincente*, esiste dal 2012** ed è il percorso di vendita professionale più longevo d'Italia.
- » **La rivista *Il Salvagente* ha certificato Metodo Merenda come azienda ZeroTruffe**, dopo aver verificato la qualità delle informazioni, la veridicità delle centinaia di testimonianze e il servizio di assistenza ai clienti.



Sono stato ospite di Mediaset, Sky, Radio 24, Radio Capital, e ho avuto spazio su *Corriere della Sera*, *Repubblica*, *Il Giornale*, *Il Fatto Quotidiano*, *GQ* e parecchie altre testate.

Ma la cosa che conta davvero, per te, è un'altra.

Tutto quello che insegno l'ho testato prima sulla mia azienda, e poi sulle aziende dei miei Studenti. Non vendo teoria; vendo quello che ho visto funzionare in Italia, con imprenditori italiani, in settori che non c'entrano niente l'uno con l'altro.

Quindi, se stai pensando che il tuo settore è troppo "strano" e particolare, o che fare marketing "non è cosa" per la tua categoria, beh...

...Preparati a ricrederti.

Accetto la tua sfida.

Se vuoi, puoi anche NON credere a mezza parola di quello che dico io.

È molto più semplice farti leggere quello che dicono i miei Studenti.



Da quando seguo Metodo Merenda ho quadruplicato il fatturato, assunto collaboratori e creato una struttura.

Silvia Casali | SC Dottori Commercialisti



Seguo Frank dal 2018, e la crescita è stata esponenziale. L'importante poi non è solo la crescita del fatturato, ma soprattutto la libertà personale che ho guadagnato oggi.

Peppe Flamingo | Don Peppinu | Catena di gelaterie artigianali



METODO MERENDA

Che cos'è davvero questa lettera? Il mistero svelato e la tua prima lezione di marketing

Giù la maschera.

Voglio spiegarti perché stai ricevendo questa lettera. E lo farò facendoti assistere alla tua prima lezione di marketing per PMI.

Sì, adesso, in diretta. Anche se in realtà ci sei già dentro da un po' senza accorgertene.

Questo ti spiega la differenza tra il VERO marketing per le piccole e medie imprese, e quello che potresti immaginarti tu.

Questa lettera non è arrivata per caso nella tua casella.



È quello che definisco un **passaparola ingegnerizzato**, e se capisci come funziona, hai già in mano uno strumento che puoi portarti nella tua azienda da domani mattina.

Il passaparola normale lo conosci bene, perché probabilmente è quello su cui vive la tua attività. Un cliente contento, ogni tanto, parla bene di te a qualcuno.

Solo che succede quando capita, se se ne ricorda o se il discorso ci cade sopra.

Il problema è proprio questo: **tu non lo controlli, non lo misuri.**

Tu non sai quanti clienti ti ha portato l'anno scorso il passaparola tradizionale, e non puoi prevedere quanti te ne porterà l'anno prossimo. È il modo più antico di trovare clienti; ma lasciato così com'è è anche il più lento e il più casuale.

Quello che hai in mano adesso è un'altra cosa.

Un mio Studente ha fatto il tuo nome.

Io ho preso quel nome e ti ho scritto una lettera costruita apposta per te. Con un'offerta precisa, un motivo per leggerla fino in fondo, un codice da usare e un modo chiaro per rispondere.

Il suo passaparola non è rimasto una chiacchiera al bar.

È diventato un sistema: parte da lui, arriva a te con un messaggio scritto da me, e torna indietro in modo misurabile.

Negli ultimi quindici anni ho speso milioni di euro in pubblicità per far arrivare nuovi imprenditori ai miei corsi.



METODO MERENDA

Funziona, e continuo a farlo.

Ma questa cosa qui funziona dieci volte meglio, e costa dieci volte meno.

Perché chi legge questa lettera non deve decidere se fidarsi di un annuncio su Facebook; si fida di chi ha fatto il suo nome, che ha già lavorato con me, ha visto cosa è cambiato nella sua azienda e ha deciso di metterci la faccia.

Qui voglio dirti una cosa scomoda, perché probabilmente l'hai vissuta sulla tua pelle.

Oggi la maggior parte degli imprenditori italiani, quando sente la parola “marketing”, pensa a un'agenzia che gli gestisce i social.

Paga ogni mese per avere qualcuno che pubblica foto del prodotto, video con la musichetta di tendenza, il titolare che fa il balletto davanti al capannone, la storia su Instagram con il sondaggio.

Poi a fine mese riceve un report con i like, le visualizzazioni, i follower nuovi, la “copertura”.

Tutto in crescita. Tutto molto bello.

Peccato che i like non pagano gli stipendi, e che in banca non puoi versare i cuoricini.

Avere tanti follower non significa in automatico avere tanti clienti.

Non sto dicendo che i social non servano. I modi per utilizzarli correttamente esistono.

Ma di sicuro non gli si può affidare il destino di un'intera azienda, sperando che tra le diecimila persone che vedono un annuncio ce ne siano tre siano interessate (forse).





METODO MERENDA

Il tutto, mentre paghi, paghi e paghi... aspettando il miracolo.

Il sistema che stai vedendo sotto ai tuoi occhi, invece, parla a una persona che qualcuno di fidato ha già indicato come potenzialmente interessata, e le dà un motivo concreto per rispondere.

Molti dei miei Studenti l'hanno costruito sul loro mercato, e con questa sola tecnica hanno aumentato i clienti in target; quelli che arrivano già convinti, non chiedono lo sconto perché sono stati mandati da qualcuno che si fida di te, e pagano il prezzo pieno senza discutere.

Quindi, mentre una parte di te sta ancora cercando la fregatura, guarda bene cosa sta succedendo: **stai ricevendo un esempio funzionante di quello che insegno, applicato su di te (e che potresti replicare a tua volta, un domani, sui tuoi clienti).**

Non mi sto limitando a prometterti che ho tanto da insegnarti su come rendere più profittevole il tuo business.

Te lo sto dimostrando seduta stante!

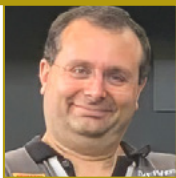
Cosa ci guadagno io?

Un imprenditore che mi ha conosciuto attraverso qualcuno di cui si fida, e che ha visto il metodo in azione prima ancora di sedersi in aula.

Chi è quel qualcuno? **Saresti proprio TU.**

Se poi deciderai di lavorare con me, sarà una decisione presa con cognizione di causa. E quelle, nella mia esperienza, sono le uniche che durano.

Se invece non ti convincerò, avrai preso un regalo GRATIS senza correre nessun rischio.



“Pre-Frank” la mia azienda era arenata sullo stesso fatturato da anni. Adesso cresciamo a doppia cifra ogni anno e apriamo nuovi punti vendita.

Riccardo Tecchio | Cammi Gomme | Officina e gommista



In soli 12 mesi, ho “stampato” 591.000 € di fatturato. Mi è bastato applicare ciò che ho imparato ai corsi di Metodo Merenda.

Alessio Colla | Elelift Montascale | Installazione di montascale

Quindi, bando alle ciance e...



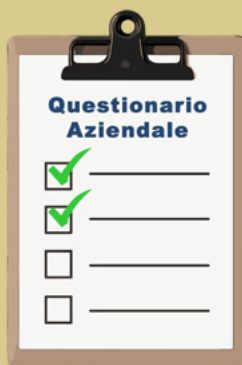
METODO MERENDA

Ecco cosa contiene esattamente il mio regalo



REGALO NUMERO UNO

**Analisi aziendale potenziata
dall'intelligenza artificiale
(valore 1.000 euro)**



Dopo centinaia di consulenze dal vivo, settori differenti trattati e migliaia di consulenze erogate a imprenditori come te, **ho costruito un questionario che ricostruisce la situazione della tua azienda.**

Basta rispondere alle domande, e ti restituirò un report per capire dove guadagni davvero, dove perdi senza saperlo, quale leva va tirata per prima tra marketing, vendita, prezzi, organizzazione e numeri.

Tu lo compili e l'intelligenza artificiale, che ho personalmente addestrato sui casi che ho visto in quindici anni, lo analizza e produce un report dettagliato sulla tua situazione specifica.

Non un documento generico. Il tuo.

Ma non è finita qui: il report ti viene consegnato da uno dei miei Tutor esperti, che ti chiamerà e lo leggerà insieme a te, punto per punto.

Così non ti ritroverai con un PDF da interpretare da solo, ma con una persona che ti dirà cosa significa e da dove partire.

È, in pratica, una prima consulenza sulla tua azienda. Fatta prima ancora di entrare in aula.



METODO MERENDA



REGALO NUMERO DUE

Un posto a...

Imprenditore Fuorilegge

(valore 500 euro)



Due giorni di corso dal vivo nel mio centro studi di Mendrisio, a pochi minuti dal confine con Como.

Imprenditore Fuorilegge è il corso in cui metto insieme tutto quello che ho imparato in quindici anni su una domanda sola: cosa funziona davvero, oggi, per far crescere un'azienda in Italia. Senza mode, senza teorie da convegno, senza le solite cose che si dicono nel tuo settore.

Più avanti in questa lettera ti spiegherò nel dettaglio cosa succede in quei due giorni e perché l'ho chiamato così. Per ora ti basti sapere che chi ci è stato, di solito, torna in azienda il lunedì con una lista di cose da fare che lo tiene occupato per mesi.

Il biglietto, normalmente, costa 500 euro.

Ma PER TE È GRATIS



METODO MERENDA



REGALO NUMERO TRE

1.000 euro di credito da spendere in corsi e consulenze



Questo è un credito vero, intestato a te, che vale 1.000 euro su qualsiasi corso, consulenza o percorso avanzato di *Metodo Merenda*.

Funziona così: fai *Imprenditore Fuorilegge*, vedi come lavoro e capisci se il metodo ha senso per te e la tua azienda.

Se decidi di fare un passo in più, hai già 1.000 euro da mettere sul tavolo.

Se decidi di fermarti lì, non cambia niente: il corso lo avrai fatto gratis comunque.

Te lo dico chiaro: questo credito esiste perché so che una parte degli imprenditori che vengono a *Imprenditore Fuorilegge* vuole poi continuare.

Preferisco che quel passo successivo lo facciano con mille euro in meno da spendere, piuttosto che rimandarlo di un anno.



METODO MERENDA

Un pacchetto pieno di regali del valore di 2.500 euro

COMPLETAMENTE GRATIS E SENZA NESSUN RISCHIO DA PARTE TUA



“Dovete essere diversi, dovete farlo per primi”: applicando questo insegnamento di Frank, abbiamo organizzato un evento e venduto 1.750.000 € di immobili... in 2 ore e mezza!

Veronica Savaglio | Domoria Torino | Agenzia immobiliare



Da quando abbiamo avviato le campagne con Metodo Merenda, in meno di un anno abbiamo fatto +50% di fatturato per uno dei nostri prodotti di punta.

Roberta Russo | Vanda Omeopatici | Azienda farmaceutica

Puoi anche non fidarti di me. Puoi tenerti tutti i tuoi dubbi, nessuno escluso.

Per ora ti basta solo dire: *“E se fosse proprio quello che stavo cercando per sbloccare la mia azienda?”*. E a quel punto riceverai il mio regalo, senza sè e senza ma.

L'unica cosa che ti chiedo in cambio è di dirmi chi ti ha fatto avere questa lettera. Perché voglio sapere chi ringraziare, e perché voglio essere sicuro che il regalo arrivi a chi era destinato.

COME RITIRARE IL TUO REGALO

Manda un messaggio WhatsApp al numero +41 76 449 82 13 con scritto: BENVENUTO.

Oppure, clicca qui sotto:

Ok Frank, voglio ritirare il mio regalo del valore di 2.500 euro

Ti risponderemo in brevissimo tempo, chiedendoti il nome dell'imprenditore che ti ha fatto avere questa lettera.

Dopodiché ti faremo parlare con il tuo Tutor di riferimento, per avere tutte le informazioni utili o per rispondere a qualsiasi tua domanda.

IMPRENDITORE FUORILEGGE



Perché dovresti partecipare a *Imprenditore Fuorilegge* (e perché si chiama così)?

Adesso che sai cos'è il regalo, voglio spiegarti cosa troverai dentro quei due giorni.

Perché un corso gratis, se non sai cosa contiene, vale quanto un corso che non fai.

Partiamo da una frase che hai sicuramente detto, o sentito dire, almeno una volta nella tua vita imprenditoriale.

“Nel mio settore non si fa”

“Nel mio settore non si fa pubblicità.”

“Nel mio settore non si alzano i prezzi.”

“Nel mio settore i clienti vengono per passaparola.”

“Nel mio settore non si scrive ai clienti.”

“Nel mio settore si lavora così da sempre.”

Ogni settore ha le sue regole non scritte. E ogni imprenditore, prima o poi, le ha accettate come fossero leggi di natura.

Ma c'è un dettaglio che quasi nessuno considera: ogni regola del tuo settore è stata scritta da qualcuno. E quel qualcuno, quando l'ha scritta, è stato preso per matto.



Ecco chi ha (ri)scritto le regole del proprio settore

Nel 2007, Steve Jobs presentò un telefono senza tasti.

I dirigenti di Nokia e BlackBerry risero, pensando: *“Nessuno digiterà sul vetro, nessuno vorrà un telefono senza tastiera”.*

Oggi, ogni smartphone al mondo è una copia di quel telefono.

Brian Chesky propose di far dormire degli sconosciuti sul divano di casa, e lo presero in giro tutti.

Dieci anni dopo, Airbnb valeva più di Hilton.

E in Italia, quando Oreste Pasquali fondò Tecnocasa, le agenzie immobiliari erano uffici invisibili dentro i palazzi.

Lui le mise in vetrina su strada, mandò i suoi a bussare porta a porta, telefonò ai residenti, stampò una rivista da infilare in ogni cassetta della posta.

Gli davano del pirata. **Invece ha costruito la più grande catena immobiliare d'Europa, e oggi tutti fanno esattamente quello che lui faceva da solo.**

Io lo so bene, perché il mio primo lavoro, a vent'anni, è stato proprio in Tecnocasa.

La lezione che ho imparato lì me la porto dietro da allora: **chi copia insegue, chi si conforma ristagna.**

Chi ha il coraggio di fare una cosa diversa, prima degli altri, si prende il mercato.

Cosa c'entra tutto questo con la tua azienda

Il tuo settore, in questo momento, sta aspettando il prossimo imprenditore che farà una cosa che oggi sembra impensabile e che fra cinque anni sarà normale.

Se non sei tu, sarà qualcun altro.

A quel punto tu sarai uno di quelli che copiano, in ritardo, quando il vantaggio è già in tasca a chi si è mosso per primo.

***Imprenditore Fuorilegge* esiste per questo.**

Non è un corso motivazionale.

Non è un corso su come stringere due viti per racimolare qualche euro in più.

È un corso che ti mette davanti una domanda sola, in ogni area della tua azienda: cosa funziona davvero, oggi, e cosa invece stai facendo solo perché si è sempre fatto così?



METODO MERENDA

Cosa succede nei due giorni

Ti elenco i punti principali del programma. Non è tutto, ma è abbastanza per farti capire di cosa stiamo parlando.

- **Come prevedere i cambiamenti del tuo mercato prima che travolgano tutti gli altri.** I segnali economici, tecnologici e sociali che anticipano una svolta nel tuo settore, e come posizionarti dal lato giusto mentre i concorrenti non hanno ancora capito cosa sta succedendo.
- **La tecnica per far accettare un'idea nuova a un mercato che odia il cambiamento.** È la stessa usata per convincere la Disney a produrre un film che nessuno voleva, e che ha cambiato la storia dell'azienda. Funziona con i clienti, con i soci e con i collaboratori.
- **Il principio dell'incremento epico.** Se punti a migliorare del 10% rispetto ai concorrenti, stai già perdendo. Ti mostrerò il modo di ragionare che porta a risultati dieci volte superiori, e perché obbliga a pensare in modo completamente diverso.
- **Come trovare fonti di profitto nascoste nella tua azienda.** Prodotti complementari, nicchie non servite, piccole attività dentro l'attività principale. Un mio cliente ha aggiunto 400.000 euro netti a un'azienda da 2 milioni praticamente a costo zero, inventando quattro mini business dentro il suo.
- **Come proteggere il tuo modo di pensare man mano che l'azienda cresce.** È facile fare scelte coraggiose, quando hai poco da perdere. Il difficile è non farsi addomesticare dal successo, quando tutti intorno a te ti chiedono di normalizzarti.
- **Come rendere le critiche un carburante invece che un freno.** Non è una questione di pelle dura. È un metodo per leggere l'opposizione come segnale che stai andando nella direzione giusta.
- **I 17 principi dell'imprenditore fuorilegge.** Distillati da quindici anni di lavoro con aziende reali, aggiornati a oggi. Non sono frasi motivazionali; sono le regole non scritte che governano chi cresce controcorrente.
- **Cosa funziona davvero.** In ogni area: marketing, vendita, prezzi, gestione del team, numeri. Cosa tenere, cosa lasciar perdere, dove mettere le energie da qui in avanti.

Avrai esempi reali, esercizi, checklist e modelli da seguire.

Lavoreremo sulla tua azienda, non su casi astratti. E tornerai in azienda il lunedì con le idee chiare sui punti da dove cominciare.



METODO MERENDA

Una cosa che devi sapere prima di venire

Io mi annoio in fretta.

Non ho interesse a discutere di come limare un costo o migliorare una procedura dell'1%.

Imprenditore Fuorilegge non è fatto per chi cerca scorciatoie o piccoli cerotti da mettere qui e là.

È un corso per chi, se necessario, non ha paura di stravolgere tutto, fare disordine e ricostruire, se questo significa prendere la via del successo.

Se pensi che tutto questo non faccia per te te lo dico subito, così non sprechi due giorni.

Se invece hai un'azienda che funziona, ma senti che potrebbe funzionare molto di più, e sei disposto a mettere in discussione qualche abitudine del tuo settore per scoprirlo, allora quei due giorni ti serviranno.



Grazie agli insegnamenti di Frank oggi sono l'autorità della mia specializzazione, cresco ogni anno (anche del 200%), e collaboro con una celebre trasmissione televisiva.

Giulio Fragasso | Avvocato Giulio Fragasso



Quando ho iniziato a seguire Metodo Merenda, in azienda c'ero solo io. Adesso siamo in 7, e l'azienda cresce ogni anno in maniera sana e importante. E non ci vogliamo fermare!

Pietro Maccarone | Mac Pets | Fornitore attrezzatura per toelettatura



Cos'è cambiato nella mia azienda da quando seguo Frank? Tutto! I numeri dicono che stiamo andando nella direzione giusta: negli ultimi due anni abbiamo raddoppiato il fatturato (ma non basta, visto che Frank insegna che bisogna aggiungere uno zero!).

Umberto Coccia | Studio MG | Assicurazioni



METODO MERENDA

Tra le prossime testimonianze di successo potrebbe esserci il tuo nome!

Quindi, lascia che ti ricapitoli cosa sta succedendo qui

Un imprenditore che conosci ha fatto il tuo nome.

Per questo ricevi:

- **L'analisi aziendale potenziata dall'AI**, con report sulla tua azienda e chiamata di lettura con un Tutor esperto (valore 1.000 euro).
- **Un posto a Imprenditore Fuorilegge**, due giorni dal vivo nel mio centro studi di Mendrisio (valore 500 euro).
- **1.000 euro di credito** su qualsiasi corso, consulenza o percorso avanzato di *Metodo Merenda*.

UN REGALO DEL VALORE COMPLESSIVO DI BEN 2.500 EURO

CHE POTRAI RISCOUTERE INVIANDO UN SEMPLICE MESSAGGINO

Nessun pagamento, nessuna carta di credito, nessun impegno a comprare altro dopo.

Vieni, ascolti, guardi come lavoro. Poi decidi.

Ovviamente, c'è da considerare un piccolo dettaglio: il mio auditorium è grande, ma i posti non sono infiniti, e una lettera come questa non è destinata a una persona sola.

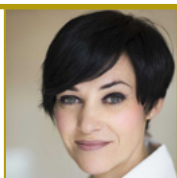


4 mesi di campagne, 82.000 € incassati e altri 185.000 € di piani di trattamento in arrivo: studiare da Metodo Merenda funziona!

Francesco Martini | Studio Dentistico Martini



METODO MERENDA



Applicando gli insegnamenti di Metodo Merenda, ho stravolto il mio metodo di vendita e di consulenza. Risultato? +88% di fatturato, sia nel front end che nel back end!

Laura Becheri | Estetica Light Blue Line



Ho visto i numeri cambiare letteralmente, nella mia azienda. Non spreco tempo con clienti non pronti o cattivi clienti, così oggi ho un tasso di chiusura trattativa del 100%, dove prima chiudevo uno su cento.

Daniel Florean | ADPC | Riparazioni e consulenza computer

COME RITIRARE IL TUO REGALO

Manda un messaggio WhatsApp al numero +41 76 449 82 13 con scritto: BENVENUTO.

Oppure, clicca qui sotto:

Ok Frank, voglio ritirare il mio regalo del valore di 2.500 euro

Ti risponderemo in brevissimo tempo, chiedendoti il nome dell'imprenditore che ti ha fatto avere questa lettera.

Dopodiché ti faremo parlare con il tuo Tutor di riferimento, per avere tutte le informazioni utili o per rispondere a qualsiasi tua domanda.

Ci vediamo a Mendrisio.

Rock 'n' Roll!

P.S.: Se una parte di te sta ancora cercando la fregatura, te lo dico in modo ancora più semplice. Lo scenario peggiore è questo: vieni, ascolti due giorni, non ti piace, torni a casa.

Hai perso due giorni, ma hai guadagnato un'analisi della tua azienda che avresti pagato mille euro.

Lo scenario migliore è che quei due giorni ti facciano vedere la tua azienda in un modo che non avevi mai considerato, e che tra un anno ti chiederai perché nessuno ti aveva fatto avere questa lettera prima.

In entrambi i casi, il messaggio da inviarmi è lo stesso.



METODO MERENDA



Dopo numerosi test effettuati, *il Salvagente* ha deciso di conferire la **certificazione ZeroTruffe** all'azienda **Metodo Merenda**.

Diventare un'azienda *ZeroTruffe* significa superare molti test che il nostro team di esperti effettua su vari fronti.

In particolare, *Metodo Merenda* si è dimostrata all'altezza di tale certificazione per:

- Qualità delle informazioni divulgate e funzionamento del Metodo.
- Veridicità delle centinaia di testimonianze.
- Eccellente servizio di assistenza al cliente.

Non erano prove facili ma con minuziosa attenzione, il nostro team ha valutato l'azienda idonea alla certificazione.

Per maggiori informazioni sul bollino *ZeroTruffe* ottenuto da *Metodo Merenda*, vai su:
zerotruffe.it/c0009

EditorialeNovanta Srl, con sede legale a Roma, CAP 00185, via Ludovico di Savoia, N.2b, Partita IVA 12865661008, editrice della rivista "Il Salvagente" diretta da Riccardo Quintili