



La Mia Storia Inizia da qui...

La mia storia inizia in un paesino della Sicilia, Santa Maria di Licodia(CT) e sin da bambino all'età di 13 anni, sognavo di vivere a Roma.

Ho sempre pensato che ognuno di noi ha il diritto/dovere verso se stesso, di dover lavorare solo per passione e non per necessità.

Nel 1992 a 22 anni, ho iniziato a fare il venditore porta a porta di enciclopedie multimediali in Sicilia. Ho deciso di iniziare con le vendita perché pensavo fosse lo strumento per poter guadagnare tanto.

Ma per poter ottenere questo risultato, ho dovuto lottare tanto con la mia timidezza e con le mie paure e spesso pensavo che non facesse per me.

Pensa che, ogni volta che suonavo il campanello, dopo aver pigiato, se non rispondevano al primo o al massimo al secondo squillo, andavo via e mi raccontavo la storia che “non erano in casa”.



E così passavo interi pomeriggi per le strade di questi paesini, suonando di porta in porta. Ma spesso “mi andava male...” la persona rispondeva e dovevo parlarci, entrare, creare empatia per poi vendere. E' stata una dura lotta con me stesso ma volevo essere indipendente dai miei genitori e guadagnare molto bene.

A 25 anni realizzo il mio sogno: mi trasferisco a Roma nel 1995 dove ho iniziato a vendere porta a porta, pubblicità per i negozi e poi contratti telefonici....



Dal 2003 al 2006 sono stato direttore commerciale per Max Formisano, uno dei più noti formatori. Dopo questo periodo ho cercato di avviare miei progetti imprenditoriali pensando di farcela...

Ma **la svolta avvenne ad agosto del 2008**. Ero in vacanza a Lecce e sono venuto a conoscenza di Facebook e lì, per la prima volta, ho capito che il mondo del business e delle vendite stava cambiando...

Il **punto di rottura è stato nel 2014** dopo che ero stato chiamato da un noto personaggio televisivo della RAI per aiutarlo a lanciare un nuovo progetto, dopo tre mesi, mi rendo conto che se avessi continuato a fare quello che stavo facendo, non avrei MAI raggiunto quello che volevo.

Nel frattempo, mi trasferisco a Udine...e cerco di lanciare dei miei progetti che però, per motivi vari, non hanno successo.

L'unica cosa che potevo fare è rimettermi a vendere, l'unica cosa che sapevo fare.

Ma c'era un PROBLEMA, anzi tre...

- *Dopo due anni senza entrate sono a zero soldi (con sfratto in corso...)*
- *Il mondo delle vendite è cambiato in modo profondo... (siamo nel 2014)*
- *Sono senza auto... e in ogni caso non mi andava di ricominciare a vendere porta a porta dopo quello che stavo studiando (sarebbe stato come buttare altri soldi, che non avevo)*

Quello che potevo fare era cominciare a studiare e capire, come poter vendere secondo i nuovi modelli, nell'era di internet e dei social network...

Era agosto 2014... e la maggior parte delle persone era in vacanza... ma non io e la mia famiglia no! (avevamo problemi più urgenti che fare le vacanze...)



In realtà una soluzione c'era ma non me la sentivo. Sarebbe stato troppo doloroso per mia mamma che tra le altre cose, abitava in Sicilia.

Era diventata vedova e non riusciva a deambulare e viveva con una pensione di 550 euro...e io non potevo aiutarla messo male come ero...

Ma dopo tanti tira e molla fa me e me... **decido di ASCOLTARMI** e scegliere quello che ritenevo giusto fare.

DECIDO di dare la notizia della mia decisione a mia mamma e comunicarle che...

Ho deciso di prendere il buono postale che mio papà, prima di morire, aveva lasciato alla posta e che sarebbe dovuto servire per pagare il funerale di mia mamma...

Mia mamma rimane sconvolta da questa mia decisione mentre io ero totalmente affranto da questo dolore che gli stavo dando, ma sapevo che non avevo scelta.

Dovevo fare qualcosa...

Qualcosa che dentro di me sentivo fosse la cosa giusta e l'ho fatto!

Mi è costato?
Tantissimo!

Ma se volevo ottenere risultati diversi, dovevo iniziare a... pensare in modo diverso e agire in modo diverso.

COSA E' SUCCESSO?

E' successo che ho iniziato a studiare tutto quello che mi serviva per capire come vendere nell' era dei social network la cosa più importante che ho fatto e che mentre studiavo... mettevo subito in pratica!

LA LEZIONE CHE HO APPRESO?

Quello di essere disposto a studiare, a cadere e rialzarmi velocemente, studiare e mettere in pratica...

LA CHIAVE DI TUTTO?

Aver cambiato il mio modo di pensare e di conseguenza il modo di agire...

OGGI, dopo gli ultimi 14 anni mentre mi occupavo di vendita consulenziale e collaboravo con altre aziende, dopo vari test fatti sulla mia pelle, sono riuscito a mettere a punto un che consente a imprenditori e professionisti che vendono servizi o consulenza, di continuare a vendere anche in momenti difficili, mettendo in sicurezza i profitti e il business.

Questo protocollo l'ho chiamato "**VENDIPRO**"



La Mia Mission

AIUTARE GLI IMPRENDITORI E I LIBERI PROFESSIONISTI CHE VENDONO SERVIZI O CONSULENZE, A CONTINUARE A VENDERE, ANCHE IN MOMENTI DIFFICILI, FACENDO PROFITTI E METTENDO IN SICUREZZA IL BUSINESS.

Il Manifesto di Salvatore Castro

(chi voglio diventare)

Chi è Salvatore Castro?

Salvatore è un esperto di vendita consulenziale e imprenditore che ha aiutato 50.000 imprenditori e professionisti che vendono servizi o consulenza, a continuare a vendere anche in momenti tempi difficili, continuando a far crescere profitti e mettere in sicurezza il loro business.

Ed è grazie a questo protocollo che 50.000 imprenditori e professionisti, hanno appreso **qual è il processo corretto** per vendere i loro servizi o consulenze, senza più essere in balia della agenzie di marketing o dei “guru” che gli vendono servizi e corsi che, nella pratica, non servono a vendere.

Vive con la sua famiglia e il loro amico a quattro zampe in una cittadina vivace a carattere internazionale vicino a lago o al mare, dove vive in perfetta armonia ed equilibrio.

La villa in affitto in cui vive è di 400 mq, ha 8 stanze di cui una per gli ospiti e c'è un grande parco con una piscina. Ci sono 4 bagni, l'arredo è di pregio moderno e con tanta tecnologia al suo interno.

E' una casa molto accogliente, calda e luminosa e c'è uno studio dove Salvatore può ritirarsi per stare da solo, per lavorare e studiare.

Il prezzo dell' affitto è di 12k al mese.

Ha un'automobile con noleggio a lungo termine ed è una Tesla.

Fa due vacanze l'anno di almeno 3 settimane con tutta la famiglia e con tutti i comfort. Ogni due mesi fa una vacanza in Italia di 8 giorni.

Ha delle persone che si occupano di tenere in ordine la villa. Una signora che si occupa delle pulizie e un giardiniere che si occupa di tenere in ordine il parco.

Sono collaboratori che vengono in modo continuativo.

Ha una figlia che studia con impegno ed entusiasmo per realizzare il suo sogno.

Sostiene un canile di cani abbandonati della zona, dove si prende cura di tutti i costi.

Versa il 5% dei suoi incassi ad associazioni di volontariato come la Caritas, la Fondazione Veronesi e la fondazione di Michela Brambilla per la tutela degli animali.

Gli piace vestire in modo casual e firmato e porta con sé un orologio del valore di 4-5K. Periodicamente fa dei regali di valore per la sua compagna e per sua figlia.

Gli piace fare sorprese e regali.

Fa regolarmente sport tutti i giorni. Fa uso regolare di integratori, ha un'alimentazione sana e bilanciata che gli permette di essere in perfetta forma e salute.

Ha un giro vito di 90 cm.

Ha creato una società che rappresenta la cassaforte di famiglia per proteggere il suo patrimonio.

Ha 4 fonti di reddito che provengono da:

1) business online (VENDIPRO)

2) investimenti immobiliari (gestiti da professionisti con cui si confronta e si documenta sull' argomento)

3) Investimenti finanziari (gestiti da professionisti con cui si confronta e si documenta sull' argomento)

4) Ha acquisito quote societarie in altri business di cui investitore

Studia costantemente dai top del settore in merito alla crescita personale, business, vendita **per offrire ai suoi clienti**, sempre **nuovi spunti e nuove idee** e aiutarli a raggiungere i loro obiettivi.

Ha imparato l'inglese.

Salvatore è il fondatore di VENDIPRO che fattura 5.000.000 di euro l'anno e ha un profitto netto intorno al 30% quindi intorno a 1,5 milioni di euro l'anno.

Ha una squadra di 5-7 venditori che vendono i suoi prodotti digitali e un direttore vendite che coordina il reparto vendite. Ha una collaborazione con staff esterno che lo aiuta nell'area marketing e gestione social.

Salvatore ha scritto due libri e il suo obiettivo è quello di avere oltre il 90% di grado di soddisfazione dei suoi clienti. Ha un patrimonio netto liquido di 1.000.000 di euro.

TRATTI CARATTERISTICI DI SALVATORE

- *Determinato*: Salvatore è una persona determinata nel raggiungere i suoi obiettivi
- *Supera la paura*: ha imparato a gestire le sue emozioni e le sue paure
- *Preciso*: è una persona precisa e affidabile
- *Organizzato*: è una persona molto organizzata e pianifica tutto
- *Va dritto al punto*: è una persona a cui non piacciono le smancerie ma va dritto al sodo

- *Leale*: è una persona leale che non ama essere preso in giro e non piace prendere in giro
- *Rispettoso*: è un tipo rispettoso e pretende rispetto
- *Focalizzato*: non ama perdere tempo e farlo perdere
- *Obiettivi*: quando lavora è come un buldozer che si tira via tutti quelli che si frappongono tra lui e i suoi obiettivi
- *Tratto distintivo*: è una persona schiva ma alla mano, dopo aver capito con chi ha a che fare
- *E' un cleaner*: mira al risultato finale ed è implacabile

Risultati da raggiungere:

- Guadagnare 50k al mese
- Vivere con la sua famiglia in una cittadina elegante e vivace del Nord Italia, tra lago o il mare
- Avere un giro vita di 90 cm ed essere in forma e in salute **(manca poco..)**
- Usare integratori nella sua alimentazione salutare
- Gestire e superare le sue paure **(fatto!)**
- Fare attività fisica tutti giorni **(fatto!)**
- Avviare in modo definitivo il suo business online

Standard indiscutibili:

- Restare sempre fedele a me stesso
- Non raccontare balle a nessuno
- I soldi che guadagno mi servono a portarmi al prossimo livello e non spenderò un solo euro se non posso permettermi di farlo

LISTA DEI MIEI VALORI

1. Stare bene con me stesso e con gli altri
2. Essere libero di gestire la mia vita personale e professionale come desidero
3. Contribuire ad aiutare gli altri a ottenere i loro obiettivi
4. Avere una famiglia con cui condividere il mio tempo
5. Avere pochi amici con cui condividere il mio tempo
6. Non arrendermi mai e puntare al mio continuo e costante miglioramento

CHI E' IL MIO CLIENTE IDEALE?



Ecco i VALORI più importanti che ci accomunano:

1. è *smart*
2. è *flessibile*
3. è *puntuale*
4. è *preciso*
5. è *divertente*
6. è *orientato al risultato*
7. è *orientato al miglioramento continuo e costante*
8. è *uno che non molla al primo ostacolo*
9. è *uno che è disposto a sacrificarsi pur di arrivare all' obiettivo*

Ecco, con un cliente così ci andrei anche a cena e potremmo parlare anche di altro e non per forza solo di business.

Se ti sei riconosciuto in almeno 5-6 punti, siamo vicino ad essere un match perfetto!

Rifletti su questo che hai letto e solo dopo **se pensi che possa fare al caso tuo**, segui questi due step:

1° STEP

- Approfondisci qui   www.VendiPro.it

2° STEP

- Candidarti per una Sessione Strategica Gratis con me.

Cosa faremo durante la sessione strategica?

La sessione strategica avrà una durata di 45 minuti circa.

Ti farò delle domande specifiche sul tuo business e **SOLO SE** davvero mi rendo conto che posso aiutarti a risolvere i tuoi problemi e *DOPO* aver verificato che il nostro match può funzionare per lavorare e produrre risultati, ti indicherò le modalità con cui possiamo intraprendere il nostro viaggio.

Al tuo Business!

Salvatore

Vieni a trovarmi sui social

