

# HAI ANCORA “ \_\_\_\_\_ ” QUANDO TI RECHI IN OFFICINA?

*Qui puoi inserire il problema/difficoltà/bisogno manifestato dal cliente*

Caro Tizio,

so che una delle tue difficoltà è quella di (inserire il problema) e siccome non ci vediamo da un po', mi chiedevo se avessi risolto o meno.

Perché proprio in questi giorni ci siamo organizzati per andare incontro a tutti quei clienti che come te hanno (inserire il problema) e quindi se credi, ci possiamo sentire così ti spiego nel dettaglio come ci stiamo muovendo.

Il motivo di questa lettera infatti, è quello di informarti che (inserire il problema) non sarà più un tuo problema.

Per incentivarti a capire come possiamo risolvere (inserire il problema), ho pensato a una cosa per te.

**Ottieni (inserire un servizio) a XX€ al posto di YY€**

*Inserire descrizione dettagliata dell'offerta*

Hai letto bene.

Siccome vorrei riaverti tra i miei clienti, ci siamo mossi per risolvere (inserire il problema) e creare un'offerta per darti la possibilità di ritornare.

Potrai infatti risolvere (inserire il problema) una volta per tutte ad un prezzo vantaggioso, fino al (*inserire scadenza*) dopodiché non sarà più possibile approfittare di questa occasione.

Certo che vorrai considerare positivamente questa lettera, aspetto una tua chiamata così da poter avvisare anche gli altri membri di (nome tua officina) del trattamento che ti abbiamo riservato.

Il nostro numero è sempre (tuo numero).

A presto.

Timbro e firma.