ATTIVAZIONE W4 HOUSE

“L’attivazione non è solo un passaggio tecnico, ma la chiave per trasformare un collaboratore interessato in un professionista produttivo.”

Linea Guida per l’Attivazione dei Collaboratori

L’attivazione è il momento in cui il collaboratore, dopo aver partecipato allo **Starting Level (STL)**, sceglie come muovere i primi passi nel proprio percorso operativo.
Il ruolo del Recruiter, dopo averlo invitato a valutare l’opportunità, è quello di **accompagnarlo con metodo e chiarezza**, affinché l’avvio sia semplice, concreto e produttivo.

Dal corso alla prima scelta cosa resta impresso?

Il giorno in cui incontrerete il collaboratore per l’attivazione, nella sua mente riecheggeranno ancora alcuni concetti dello STL.
Per aiutarlo a fissarli, abbiamo creato una **brochure con immagini chiave**: un supporto visivo che rafforza ciò che ha ascoltato durante il corso.

Il relatore, prima della chiusura dello STL, informerà i partecipanti che riceveranno questa brochure dal loro referente.
Per voi sarà il momento di:

1. Consegnare la brochure con la dispensa degli argomenti trattati.
2. **Fissare subito l’appuntamento per l’attivazione**, scegliendo insieme un giorno entro la settimana successiva al corso.
3. Informare il vostro Recruiter sulle date e orari degli appuntamenti, segnalando eventuali situazioni in cui desiderate essere affiancati durante l’attivazione, le opzioni sono: Il tuo recruiter, Area Manager, Training Manager.
   Ricordate: durante almeno le prime due attivazioni, non sarete soli.

Un giorno prima dell’incontro metteremo in agenda di mandargli un messaggio di conferma per consolidare l’impegno preso.

Il giorno dell’attivazione

L’appuntamento arriva: è tempo di guidare il collaboratore nella sua prima decisione.

1. DOMANDE DI CONSAPEVOLEZZA

La brochure diventa il filo conduttore della conversazione. Alcune domande possono aiutare a stimolare riflessione e motivazione.

“Cosa ne pensi del mercato?”

- “Come ti sembra il prodotto, i sistemi W4House?”
- “Come hai percepito il sistema commerciale?”
- “Come hai percepito il piano carriera?”

A questo punto, è importante chiarire i percorsi disponibili:

- Il **Segnalatore**: segnala nominativi senza necessità di corsi aggiuntivi.
- Il **Sales Manager**: dopo W1 e W2, può vendere.
- Il **Recruiter**: inizia con una vendita personale limitata (700k), ma lavora soprattutto per creare la propria rete e, crescendo, si proietta al ruolo di Area Manager.

---

2. LE DUE STRADE DOPO LO STL

Il collaboratore ha davanti a sé due possibilità:

- **Entrare come Segnalatore**
- **Iscriversi ai corsi W1 e W2** per valutare se diventare Sales Manager o Recruiter

---

2.1 Se sceglie di essere Segnalatore

- **SEGNALATORE: ESEMPIO DI COLLOQUIO B2B – AVVIO AL RUOLO**

Il Recruiter W4House al collaboratore:

«Hai concluso lo Starting Level, ora possiamo partire con la fase operativa.

Hai scelto di entrare nel ruolo di Segnalatore, va bene vediamo subito le coordinate per iniziare in modo efficace?»

[Pausa breve – attesa di conferma]

«Il primo passo concreto è preparare insieme una lista di almeno 10-15 contatti tra:

• **Clienti: Imprese edili** che costruiscono ex novo o ristrutturano;

Sviluppatori immobiliari → orientati al risparmio energetico, alla rapidità di cantiere e al contenimento dei costi.

Immobiliare / Investitori → interessati a margini, valorizzazione e vendibilità rapida.

• **Segnalatori**: professionisti, tecnici, amministratori → persone con accesso a chi decide (committenti, Pubbliche Amministrazioni, ecc.).

• **Collaboratori**: commerciali edili, professionisti, commerciali generici (con ritorno provvigionale a risultato).

[Aiutalo a farsi le domande giuste]

• Quali problemi risolveranno con i sistemi costruttivi W4House per loro?

Domanda chiave 1:

«Ti sei già fatto un'idea di chi potresti segnalare? Hai dei nomi in mente?»

[Cosa fare in questa fase]

Siediti accanto a lui (o affiancalo in call) e lascia che scriva i nomi delle persone che ha in mente:

• Non interrompere, non correggere, non creare nessun tipo di interferenza, lascia che vada a ruota libera;

• Solo dopo che ha finito, rileggi insieme a lui la lista e, dopo aver verificato che non sono già registrati, aggiungete a fianco alcune specifiche utili (chi è, che ruolo ha, che tipo di persona, ecc.).

Domanda chiave 2:

«Come preferisci procedere?

Vuoi essere presente dalla telefonata o preferisci delegare all'inizio?»

[Attendere risposta e adattare il percorso in base alla scelta]

a) Se vuole partecipare da subito:

«Perfetto. In questo caso, fissiamo insieme un obiettivo concreto:

20 appuntamenti nei prossimi 3 mesi, il nostro supporto c'è, ma la tua presenza ai colloqui sarà determinante per trasmettere fiducia e autorevolezza.»

b) Se preferisce delegare il primo contatto con il cliente:

«Va benissimo. Allora ho bisogno che, per ogni nominativo segnalato, tu mi fornisca alcune informazioni di base:

• Nome e cognome del referente;

• Ruolo e contesto in cui lavora;

• Tipo di persona (decisionista, cauto, freddo, entusiasta ecc.);

• Eventuali progetti già in corso o esigenze note;

Più informazioni ci facciamo dare, più aumentiamo la probabilità di chiudere.»

Chiusura:

«Possiamo partire subito, ora è il momento ideale per partire: tu hai le idee chiare, l'entusiasmo giusto e io sono disponibile ad affiancarti. Per i prossimi 3 mesi posso dedicarti un paio d'ore, due volte a settimana: approfittane finché riesco a seguirti da vicino.

CONTRATTO: COME FUNZIONA IL PROCESSO DI SEGNALAZIONE CLIENTI

a) Il Segnalatore:

propone al Sales Manager / Recruiter un potenziale cliente interessato a costruire o ristrutturare.

La segnalazione è considerata valida quando il cliente (Prospect) si registra sul sito w4house.eu o sull'app W4Club, utilizzando gli strumenti messi a disposizione dalla Società; quindi, il Sales

Manager / Recruiter contatta il cliente, lo aiuta a registrarsi, presenta il sistema costruttivo e valuta il progetto.

b) Valore della segnalazione:

Se il cliente sottoscrive un contratto con Walls S.r.l., il Segnalatore riceve il riconoscimento economico (provvigione) direttamente dall'azienda del 2%, proporzionalmente al pagamento delle fatture da parte del cliente. Questo importo è

trattenuto dalla provvigione del Recruiter o Manager.

ESEMPIO DI TRATTENUTE PROVVIGIONALI

Sales Manager / Recruiter → 7% - 2% = 5%

Area Manager → 10% - 2% = 8%

Commercial Manager → 12% - 2% = 10%

c) Validità della Segnalazione:

La Società registra formalmente il legame tra il cliente, il Segnalatore e il Manager nel momento della prima segnalazione valida (offerta caricata) e tale legame rimane attivo per tutta la durata del contratto. La provvigione su quella segnalazione è riconosciuta per ogni singolo contratto che il cliente firmerà con Walls S.r.l., fintanto che il Cliente rimane attivo e fintanto che l'azienda riterrà determinante il valore apportato alla conclusione dell'affare.

2.2 Se sceglie di iscriversi a W1 e W2

In questo caso il recruiter vuole **accompagnare**, non è ancora tempo di operatività piena, ma di preparazione c**reando le condizioni ottimali di apprendimento**, così che il collaboratore abbia la massima facilità di comprensione durante i corsi, lo potrà fare applicando il Metodo W4H che prevede:

- Pianificare un incontro o una call **settimanale** di 30 minuti circa.
- Tracciare ogni attività e comunicarla all'Area Manager.
- Richiedere supporto fino a completa autonomia.

Per facilitare questo processo, è bene avere ben in mente gli argomenti che verranno trattati da Valentino e Roberto ai corsi, questa conoscenza permetterà al recruiter di sapere su quali temi potrà agire in maniera efficace:

- **Corso W1**
  - Target interlocutore e target intervento **(lo vede al corso).**
  - Come raggiungere il target **(lo vede al corso).**
  - CI prima parte con storytelling **(meglio se ha visto tutti i video).**
  - CI seconda parte con raffronti al tradizionale e altri sistemi saad **(meglio se ha visto sul sito i prodotti commercializzati).**
  - Professionisti della comunicazione e i 3 cervelli **(lo vede al corso).**

- **Corso W2**
    - Domande frequenti **(lo vede al corso).**
    - Guida all'utilizzo dell'App **(meglio se conosce la dashboard).**
    - Consegna e monitoraggio offerte **(meglio se conosce la dashboard).**
    - Registrazione a sito e App **(meglio se conosce la dashboard).**
    - Gestione appuntamenti e interlocutore principale **(meglio se conosce la dashboard).**
    - Manager's Guidebook e metodo intelligente **(lo vede al corso).**

---

3. STRUMENTI PER ACCOMPAGNARE IL COLLABORATORE AI CORSI W1 E W2

Argomenti da trattare durante l'incontro settimanale di 30 minuti con il collaboratore.

- La sua registrazione all'App (se non ancora fatta).
- Esplorazione di sito e App (privati, professionisti).
- Visione di gallery e video dei sistemi.
- Dashboard: registrazione appuntamenti, caricamento allegati, tracking delle offerte e file indagine (dimostrazione dal tuo apparecchio perché lui ancora non ha un codice).
- Partecipazione all'ASO settimanale.

---

4. I TUOI VANTAGGI QUANDO SEGUI IL METODO DI ATTIVAZIONE

Due giorni di formazione, come quelli dei corsi W1 e W2, sono una miniera di informazioni: alcune semplici, altre intuitive, altre ancora più complesse.
Il problema è che, quando vengono tutte riversate insieme, il rischio è che il collaboratore si senta sopraffatto.

Immagina la scena:
il relatore mostra la schermata delle offerte, un file Excel fitto di righe, colonne e colori.
Il collaboratore guarda, prova a seguire… ma in pochi istanti il suo cervello va in crash. Non riesce a leggere, perde il filo e si "stacca".
Risultato? Ha capito poco e chi dovrà colmare i vuoti sei tu, nel lavoro post W1 e W2.

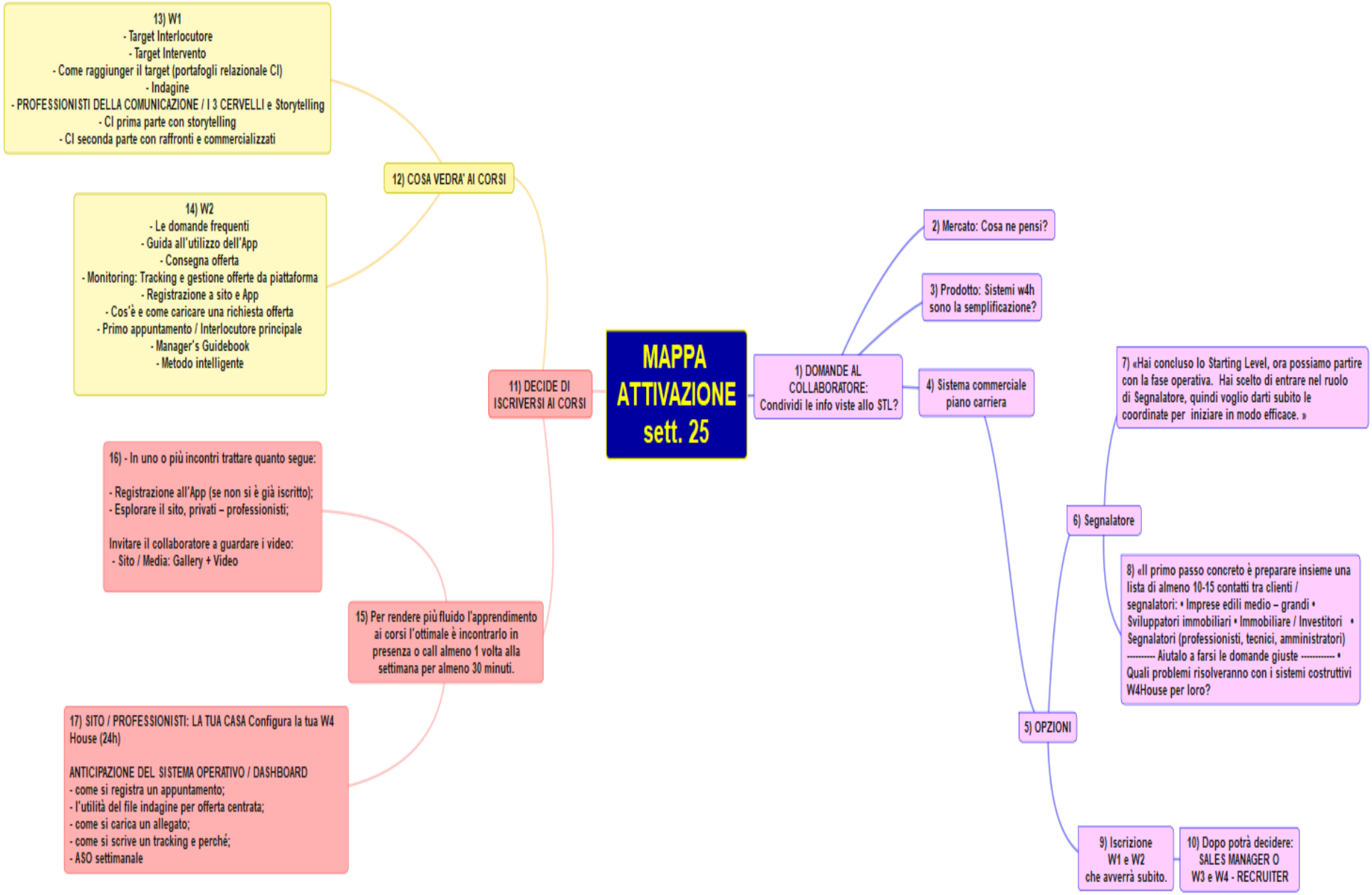
Ora immagina la scena opposta:
il collaboratore arriva ai corsi già sapendo **dove trovare quei file nell'App, a cosa servono, perché sono utili**.
Mentre il relatore parla, riconosce le schermate, collega i concetti, resta concentrato. Esce dal corso **preparato, motivato e pronto**.
In sole 3-4 settimane può già essere operativo, vendere e portare risultati concreti.

Ecco i tuoi vantaggi:

1. **Collaboratori più produttivi, più velocemente**
   Un collaboratore che capisce bene i concetti è pronto prima per uscire sul campo. Questo accorcia i tempi e accelera il tuo percorso verso gli obiettivi.
2. **Un aiuto reale per raggiungere i tuoi bonus**
   Hai fino al 31/12/26 per fare 1.100k di fatturato di rete. Quanto ti aiuta avere collaboratori preparati, che riducono gli errori e aumentano la produttività fin da subito?
3. **Metodo che si moltiplica nella rete**
   Chi deciderà di diventare Recruiter ripeterà ciò che ha vissuto. Se ha vissuto metodo, diffonderà metodo. Se invece ha vissuto scorciatoie, porterà avanti scorciatoie che sappiamo essere poco produttive.
4. **Segnalatori più efficaci**
   Anche chi sceglie di fare solo il Segnalatore può diventare un alleato potente.
   Pensa all'opportunità Bonus: 20 CI da eseguire entro il 30/11, con 8 richieste d'offerta e una conclusione entro il 31/12 o al massimo entro il 31/03/26.
   Un segnalatore guidato bene ti porta più vicino ai tuoi obiettivi, senza dispersione di energie.
5. **Guadagni come conseguenza naturale**
   Il guadagno non va mai visto come punto di partenza, ma come conseguenza di un'attività fatta con metodo. Se accompagni bene i tuoi collaboratori, i risultati arrivano, e con loro la soddisfazione economica.

Conclusione

L'attivazione non è un atto formale, ma il **passaggio decisivo che trasforma l'interesse in produttività reale**.
Un Recruiter indipendente, che traccia con metodo e accompagna i collaboratori con chiarezza, costruisce basi solide per far crescere la rete e accelerare i risultati.


MAPPA ATTIVAZIONE sett. 25
1) DOMANDE AL COLLABORATORE: Condividi le info viste allo STL?
2) Mercato: Cosa ne pensi?
3) Prodotto: Sistemi w4h sono la semplificazione?
4) Sistema commerciale piano carriera
5) OPZIONI
6) Segnalatore
7) «Hai concluso lo Starting Level, ora possiamo partire con la fase operativa. Hai scelto di entrare nel ruolo di Segnalatore, quindi voglio darti subito le coordinate per iniziare in modo efficace. »
8) «Il primo passo concreto è preparare insieme una lista di almeno 10-15 contatti tra clienti / segnalatori: • Imprese edili medio – grandi • Sviluppatori immobiliari • Immobiliare / Investitori • Segnalatori (professionisti, tecnici, amministratori) ---------- Aiutalo a farsi le domande giuste ---------- • Quali problemi risolveranno con i sistemi costruttivi W4House per loro?
9) Iscrizione W1 e W2 che avverrà subito.
10) Dopo potrà decidere: SALES MANAGER O W3 e W4 - RECRUITER
11) DECIDE DI ISCRIVERSI AI CORSI
12) COSA VEDRA' AI CORSI
13) W1
- Target Interlocutore
- Target Intervento
- Come raggiunger il target (portafogli relazionale CI)
- Indagine
- PROFESSIONISTI DELLA COMUNICAZIONE / I 3 CERVELLI e Storytelling
- CI prima parte con storytelling
- CI seconda parte con raffronti e commercializzati
14) W2
- Le domande frequenti
- Guida all'utilizzo dell'App
- Consegna offerta
- Monitoring: Tracking e gestione offerte da piattaforma
- Registrazione a sito e App
- Cos'è e come caricare una richiesta offerta
- Primo appuntamento / Interlocutore principale
- Manager's Guidebook
- Metodo intelligente
15) Per rendere più fluido l'apprendimento ai corsi l'ottimale è incontrarlo in presenza o call almeno 1 volta alla settimana per almeno 30 minuti.
16) - In uno o più incontri trattare quanto segue:
- Registrazione all'App (se non si è già iscritto);
- Esplorare il sito, privati – professionisti;
Invitare il collaboratore a guardare i video:
- Sito / Media: Gallery + Video
17) SITO / PROFESSIONISTI: LA TUA CASA Configura la tua W4 House (24h)
ANTICIPAZIONE DEL SISTEMA OPERATIVO / DASHBOARD
- come si registra un appuntamento;
- l'utilità del file indagine per offerta centrata;
- come si carica un allegato;
- come si scrive un tracking e perché;
- ASO settimanale