

List Control Course

By Valerio Conti

Lezione 1

**Perché creare una lista di contatti oggi,
nell'era Mobile, e come iniziare a
costruirla col giusto assetto mentale**

NOTA BENE: Questo corso è un estratto gratuito del più avanzato
programma di email marketing in ITALIA..

[Clicca qui Per Scoprire Subito Il Sistema!](#)

Istruzioni passo-passo per creare, "incrementare" e
"monetizzare" (rapidamente) la tua mailing list partendo
da zero, sia per principianti assoluti che per infomarketer
che vogliono migliorare l'efficacia del proprio
sistema di Marketing

IN QUESTA LEZIONE IMPARERAI...

- ✓ **Perche' il 95% di coloro che si avventurano nel business online non guadagnano MAI un centesimo BUCATO..**
- ✓ Come rientrare in quel 5% che guadagna
- ✓ **Perche' riciclare e dare una direzione al proprio traffico è più importante che ricevere sempre NUOVE VISITE ma senza controllo.**
- ✓ 3 step veloci per creare una mailing list della massima qualità (fatta di gente in stretta affinità e connessione te) e che coglie le tue offerte fin dall'inizio.
- ✓ **Le fondamenta da cui partire per edificare un business che ti produce soldi in automatico, a prescindere dal tuo livello di esperienza**
- ✓ Il sistema in 3 passi che personalmente seguo ogni volta che entro in un nuovo mercato per costruire una lista di provati 'acquirenti' velocemente.

Introduzione

FASE PRELIMINARE - Requisiti fondamentali e obiettivi

Qual è la cosa più preziosa nell'online marketing? Qual è il primo e più importante requisito per riuscire a guadagnare bene online?

Non è un buon prodotto, anche se questo può aiutare.

Non è una lettera di vendita macina profitti.

Non è un trucco o una tecnica per ottenere un sacco di traffico

È costruire una lista e creare una buona relazione con essa

Molte persone sono convinte che sia sufficiente ricevere tonnellate di traffico verso il proprio sito per guadagnare un sacco di soldi.

Purtroppo la triste verità è molto diversa. Di fatto chi ricicla il proprio traffico accuratamente totalizza la gran parte degli introiti online.

Perché?

Perché i nuovi visitatori prima di acquistare o fare un azione specifica sul tuo sistema di vendita o anche sul tuo blog, devono prima imparare a conoscerti, e ad apprezzare la tua attività, dunque diventare lettori abituali, cosa possibile solo iscrivendosi a un tuo specifico sistema di "aggiornamenti" online.

Ci sono diversi strumenti e canali specifici per realizzarlo concretamente oggi, soprattutto con i social: dalla creazione di gruppi su Facebook, alle tecniche di 'retargetting' su ads a pagamento, fino alla creazione di follower su Twitter, Instagram.

Ecco cosa si intende per RICICLARE il traffico. Ricontattare i visitatori per non perderli.

Dunque, la prima cosa in assoluto che devi immediatamente iniziare a fare, (alla base di tutto) è imparare a riciclare il traffico già acquisito

Per riciclare il traffico (a costo zero) tutti gli esperti usano due principali metodi:

- Mailing list

Composta dai tuoi lettori più fedeli,
e da qualsiasi persona ti abbia fornito
il suo indirizzo email

- Liste Social

Composte dagli iscritti ai gruppi di
Facebook, dai Follower su Twitter,
Instagram, Youtube, ecc

Ma il miglior tipo di lista è la prima, anche se è la più difficile da costruire nel modo corretto.

Voglio dirtelo subito prima di creare false illusioni.

Creare la tua lista di contatti in target ti darà realmente la possibilità di creare una grande ricchezza, ma all'inizio lo scoglio più grande da superare è prendere coscienza che dovrai affrontare un durissimo lavoro. Perché non si crea dal nulla una mailing list che ti porta profitti automatici da un giorno all'altro.

Inoltre non si tratta semplicemente di costruire una mailing list

- Dovrai capire come creare fiducia con la tua lista, possibilmente prima ancora di iniziare a creare i tuoi prodotti digitali (se scegli la strada dell'infomarketing), o di vendere prodotti altrui (se scegli la strada dell'affiliate marketing) o di vendere prodotti fisici online (ecommerce)...

Per tua fortuna, in questo corso ti mostrerò come raggiungere velocemente il giusto assetto mentale per riuscirci, in più condividerò con te alcuni 'segreti' avanzati che ti consentiranno di ridurre tutta la curva di apprendimento nelle fasi iniziali.

Per ora è importante che tieni a mente questo. Fare business online non è per tutti, richiede fegato, e una certa tolleranza al fallimento.

Una delle cose più difficili all'inizio è trovare la giusta nicchia e colpirla con la giusta offerta. Il modo tradizionale di farlo è quello di spendere un sacco di ore agonizzanti in ricerca di mercato e poi assicurarti di rendere almeno sufficiente il testo delle tue pagine in modo che ti produca qualche vendita.

Ma io ho sempre odiato questo metodo.

Un metodo migliore è seguire la regola 80/20 delle landing page.

Questa consiste nel prendere ciò che funziona il più delle volte, modellarlo rapidamente, buttarlo in faccia davanti ai visitatori e vedere se funziona. Questo metodo mi piace di più.

E' meglio essere veloci piuttosto che migliori.

Quindi, la regola 1 è cercare la giusta nicchia e colpirla con la giusta offerta.

Più nicchie provi e maggiori probabilità hai di trovare un vincitore (Ricco mercato a cui sei in grado di offrire valore)

Poi, una volta che hai localizzato la nicchia, il tuo scopo sarà quello di offrire a questo gruppo di persone qualcosa che suoni come "irresistibile", e cosa più importante offrirla loro gratuitamente. Sarà ciò che vorrai dare loro in cambio dell'iscrizione alla tua lista.

Questa è l'essenza di tutto.

Naturalmente anche un semplice report gratuito che invierai alle persone in cambio dell'email dovrà avere un valore di sorta, altrimenti quanto tempo pensi che le persone potrebbero rimanere iscritti alla tua lista? Si cancelleranno in un nulla ben presto.

Una volta che hai costruito la tua lista, vorrai anche tenere alto il morale dei tuoi iscritti e far sì che siano felici di investire in prodotti tuoi o di altri che potrai consigliarli di tanto in tanto.

Ma soprattutto dovrai offrire loro utilità, ebook, materiale gratuito, creare servizi esclusivi solo per loro, e fornire valore massivo con strategie e trucchi per aiutarli a crescere nel loro percorso, qualunque esso sia. Tutto questo richiede un duro lavoro, e soprattutto costante.

Solo il lavoro di indagine di mercato, di elaborazione e creazione del materiale molte volte può portarti via mesi.

Per fortuna esistono strategie per accelerare il processo.

Di queste parlo nel programma avanzato "[Email Magnet Formula](#)", dove ti svelo il miglior sistema per creare un report informativo di presell in 30 minuti, e come partendo da questo semplice contenuto puoi crearti una lista gigantesca in un nulla.

Come Costruire La Tua Lista Col Giusto Assetto Mentale

Scrivilo su un pezzo di carta, e attaccalo vicino al tuo computer, ripetilo come un mantra ogni mattina quando ti alzi dal letto:

Tutto quello che fai, ogni tuo lavoro, ogni tua fatica, deve essere rivolto a creare la tua lista di contatti email (oggi più che mai)

Ascoltami attentamente: Quando pensi alla parola “traffico” devi pensare solo a una destinazione, per sempre, per il resto dei tuoi giorni, finché avrai in mente di entrare in business....

- Direzionare questo traffico verso la tua pagina raccogli indirizzi, cattura nome, cattura mosche, o come ormai tutti la chiamano “Squeeze page”, Optin Page... Insomma il concetto è sempre quello. Ogni Business che si rispetti si regge su questo, e se tu ancora non lo stai facendo stai solo sprecando il tuo tempo. Fine della discussione.

Ecco alcuni comandamenti Obbligati:

- Non promuovere quel link affiliato se non dopo aver raccolto l'indirizzo email
- Non lasciare un link su post, commenti, o su una discussione dentro un forum che non sia diverso dalla tua optin page
- Non comprare spazio pubblicitario per promuovere un prodotto o servizio o una qualsiasi offerta, - usa la pubblicità a pagamento (vedi Facebook Ads) solo per costruire la tua lista!!

La cosa più importante su cui non smetterò mai di stressarti è questa:

Ogni cosa che fai, deve sempre essere rivolta alla costruzione della tua mailing list, ma non conta quante volte uno se lo ripeta, quello che conta è acquisire l'assetto mentale giusto, e cioè assimilare in profondità, prendere atto che questo è l'unico modo per ampliare sul serio le possibilità del proprio business e di qualsiasi attività imprenditoriale tanto online quanto offline.

Quindi ora la domanda è: “Come posso utilizzare ciò che sto facendo proprio adesso con la mia attività per iniziare a creare un mio piccolo database di indirizzi email, che sia crescente nel tempo?”

Sarò chiaro e semplice

Dà al tuo visitatore un motivo valido per iscriversi alla tua lista subito, nel momento in cui visita la tua pagina

In questa breve frase ci sono molte cose da capire:

- 1) Non devi vendere nulla, si tratta di qualcosa che offrirai gratis*
- 2) Vuoi anticipare il risultato di qualche cosa che desiderano*
- 3) Ti serve un elemento di urgenza, per raccogliere quanti più email possibili (ora, perché dopo significa MAI)*

Considera questo:

Quando le persone arrivano sul tuo sito, sono scettiche, stanno sul chi va là, in mezzo a mille dubbi. Ok? Perché in tanti hanno già fatto fronte a decine di pagliacci, e molti sanno che dare i propri dati significa spesso ricevere solo offerte spazzatura....

Quindi potrebbero pensare che tu sia solo il prossimo di una lunga serie. Per questo hai bisogno di convincerli della bontà delle tue azioni e dei tuoi propositi. Devi far sì che si fidino abbastanza da farti lasciare il loro indirizzo email, e per farlo hai al massimo 60 secondi di tempo.

Ora, supponi che stai lavorando alla creazione di un nuovo prodotto o servizio, lo scopo di una mailing list non è semplicemente vendere questo prodotto, anzi, diventa un oceano di opportunità in molteplici fronti e te lo dimostro subito... Ecco come potresti beneficiarne

Osserva bene:

- ✓ Per prima cosa i tuoi iscritti potrebbero facilmente darti idee valide per capire con esattezza su quale angolatura o aspetto particolare focalizzare il tuo prodotto
- ✓ Potrebbero rispondere alle domande più pressanti del tuo mercato, e darti ulteriori idee nello sviluppo di prodotti futuri. Potresti inserire queste risposte direttamente nel tuo contenuto
- ✓ I tuoi iscritti potrebbero facilmente partecipare alla creazione del prodotto stesso, alcuni potrebbero essere intervistati se hanno già esperienza, altri potrebbero avere un qualche particolare talento che ti potrebbe tornare utile, e potresti facilmente avviare collaborazioni in cambio di una copia gratuita del prodotto
- ✓ Oppure altri ancora potrebbero offrirsi come testimonials, e magari scrivere una recensione del tuo prodotto, e guadagnarsi ripetute commissioni affiliate
- ✓ I tuoi migliori iscritti avranno anche loro liste più o meno piccole o grandi, e potrebbero facilmente diventare tuoi partner durante il lancio di un nuovo prodotto, oppure tu stesso potresti essere loro partner e accompagnarli nella promozione

Insomma come vedi, le possibilità sono infinite, i modi in cui sfruttare la lista in maniera intelligente sono numerosi e queste sono solo una manciata di idee di tutto quello che si può fare sul serio. Veramente pochi in Italia hanno chiaro il reale potenziale e lo spaventoso valore dell'avere una propria mailing list.

Soprattutto in pochi capiscono che ...

Per creare una lista velocemente occorre fare un uso SUPER MASSICCIO di landing page che seguono specifici trucchi psicologici per convincere il visitatore a darti l'email.

-> [Clicca Qui Per Approfondire](#)

3 Step Veloci Per Creare Una Mailing List Della Massima Qualità

Adesso ho intenzione di mostrarti un semplicissimo sistema in 3 mosse per creare, crescere e monetizzare una lista di altissima qualità con il minimo sforzo. Il sistema è tanto semplice quanto veloce da attuare. Eccolo.

Step 1 - RENDI desiderabile l'iscrizione

Per convincere le persone che visitano la tua pagina cattura nome a registrarsi alla tua lista dovrai imparare alcune cose importanti. La cosa fondamentale da ricordare fin da ora è EVITARE la comunicazione generalista COME LA PESTE.

Puoi offrire un mini corso, un report o una newsletter sull'argomento di cui vuoi trattare sul tuo sito web ma in tutti i casi la specificità premia sempre.

Esempio: se sei nel mercato della perdita del peso, non dire semplicemente

ISCRIVITI alla news letter

Subito gratis la guida per dimagrire

Questa è una frase troppo generica che non risalta dalla massa di milioni di persone che propongono la stessa cosa

Occorre uno sforzo in piu' per attrarre l'attenzione del target di mercato a cui ti rivolgi.

Cambialo con

Iscriviti per e ricevi i consigli della news letter:

*'Come perdere 7 chili in 21 giorni, in modo naturale,
senza morire di fame, senza assumere farmaci e
senza fare nauseanti esercizi fisici'*

In sintesi quello di cui hai bisogno è...

- Un titolo che attiri l'attenzione. (guarda l'esempio di titolo in alto)
- Alcuni elenchi di benefici. (Una breve lista di 4-6 benefici impattanti che i tuo iscritti otterranno se si aggiungeranno alla lista)
- Un modulo di iscrizione. (questo ti viene fornito dal tuo autoresponder)

La cosa importante è "ricompensare chi si iscrive" – in altre parole, dare ai tuoi visitatori delle ragioni valide per aggiungersi subito alla tua lista, nel momento in cui visitano la tua pagina...

Step 2 - Crea dei filtri che scorraggino i cattivi clienti e i perditempo

A questo punto devi comprendere che le persone si iscrivono alla tua lista con differenti intenzioni. Ad esempio anche se a me piace molto offrire utilità e materiale informativo gratuito, farne una priorità può comportare diversi problemi.

Ci sono infatti un buon numero di persone che si iscrivono solo per ricevere l'utilità gratuita, per poi cancellarsi dalla tua lista immediatamente dopo. Spesso non accade, ma se RICEVI molti di questi 'cattivi' lead, la gran parte delle volte, ignoreranno qualsiasi tipo di e-mail promozionale che tu manderai.

Di base sono dei pesi morti.

Questo è uno dei motivi per cui non serve a nulla avere una lista ampia e numerosa, se non è fatta di gente attiva interessata ai tuoi prodotti o servizi.

Per fortuna ci sono degli specifici filtri che puoi usare già dentro il testo della tua squeeze page e che da soli allontanano i 'furbi' e i 'cercatori di gratis', e in generale i 'pesi morti' dall'effettuare una qualsiasi iscrizione alla tua lista.

Ne ho collezionati centinaia (e li trovi tutti dentro il nostro corso di punta), qui condivido con te le 3 tecniche più veloci che puoi usare per scoraggiare i visitatori 'fantasma' e invitarli ad allontanarsi dal tuo sito.

3 Possibili filtri da usare nella tua pagina acchiappa nome

- Il primo filtro consiste nell'inquadrare il tipo di persona a cui ti rivolgi
- Il secondo consiste nel mettere in evidenza che è necessario compiere 'uno sforzo' minimo per ottenere i risultati di ciò che prometti nella tua pagina acchiappa nome
- E il terzo ti serve per fissare una specifica 'cadenza' temporale all'interno della quale dichiarare che quel risultato è realisticamente raggiungibile.

ECCO UN ESEMPIO:

Cerchi [cosa]?

**Scopri come [ottenere beneficio] in meno di [tempo realistico],
e [ottenere quale altro beneficio], impiegando solo
[min/ore giornaliere di applicazione]**

APPLICAZIONE PRATICA:

Cerchi di tonificare i tuoi muscoli?

**Scopri come ottenere un fisico scolpito e
asciutto in soli 6 mesi, e scatena l'invidia dei tuoi amici
con soli 30 minuti di esercizi al giorno...**

NOTA BENE - Questi non sono i migliori esempi possibili, ma ti rendono bene l'idea di cosa funziona per attrarre lead di maggior qualità dentro il tuo sistema, soprattutto che siano propensi ad entrare in azione su ciò che suggerirai loro di fare.

[Nel nostro programma avanzato trovi centinaia di altri esempi che fanno uso di modelli anche piu' potenti ed applicabili in qualsiasi mercato immaginabile](#)

Ma facciamo un altro esempio.

Prendiamo in analisi la pagina da cui hai avuto accesso a questo corso gratuito

<http://segreti-squeezepage.com/>

Anche qui ci sono 3 filtri che fungono tanto da magnete attira leads, quanto da muro che allontana i perditempo

Il primo è sopra la headline - se noti mi rivolgo subito al mio target ideale (primo filtro)

'se sei.... allora questo è per te....'

Il secondo filtro è nella subheadline, infatti questo allontana i 'furbi' visto che ci sono le paroline d'ordine: *'eticamente e legalmente'*

E il terzo è quel 'Accedi SUBITO alla prima lezione....' che lascia intendere che questa è solo la prima di alcune lezioni, quindi predisponi il visitatore all'idea di essere ricontattato in seguito. Un'altra cosa da notare è sopra il form, dove 'chiarisco' l'argomento della prima lezione stessa, che è focalizzato sulla 'velocità e sulla qualità'.

Step 3 - Porta i tuoi lettori a RISPONDERTI via email

Una volta che i tuoi visitatori sono entrati nella tua lista, riceveranno la tua prima email di benvenuto. Da questo momento in poi devi portarli a rispondere.

Vuoi cioè che intraprendano un'azione. Cliccare un link. Andare da qualche parte. Fare qualcosa che ti farà guadagnare soldi. Uno dei modi migliori per fare questo è riassunto in una frase che insegno da anni:

“utile, ma incompleto”

Significa semplicemente questo: il tuo messaggio deve fornire un contenuto che sia “utile” ai tuoi abbonati, ma che sia anche “incompleto”. Attenzione che incompleto non vuol dire 'scarso' o 'di qualità scadente'.

Ricorda questo: se vuoi qualcosa dalla tua lista, devi prima dare qualcosa alla tua lista. E questo qualcosa è il “valore”.

Se non impari nient'altro da questa lezione, impara questo: il vero segreto per ottenere dei risultati dalla tua lista è fare la differenza nelle vite dei tuoi iscritti dandogli qualcosa che possono usare.

Quando fornisci contenuti e risorse di valore con cui i tuoi iscritti possono vedere risultati, non potrai più fermarli dal compiere azioni che ti faranno guadagnare denaro costantemente ogni volta.

Tutto ciò inizia e finisce con il livello di impegno con cui ti dedicherai nei loro confronti. Inizia e finisce con quello che tu fai per loro, non con quello che loro possono fare per te.

Quindi, crea fiducia fornendo a clienti e potenziali clienti valore inaudito. In tal modo quando farai una qualsiasi offerta possa essere di loro interesse saranno più propensi a investire su di te. E se non possono comprare, ti ricompenseranno in mille altri modi.

Risponderanno ai tuoi sondaggi. Ti difenderanno nei forum. Ti consiglieranno agli altri quando potranno. Rimarranno iscritti il più possibile. Saranno leali. Fare soldi è semplice se hai la lealtà come PILASTRO portante nei confronti dei tuoi iscritti.

Fammi fare un altro esempio veloce:

Ho un amico che è un Internet Marketer molto conosciuto. Ogni volta che viene lanciato un prodotto sul mercato, ha una sfilza di gente che lo contattano e gli chiedono “Qual è il tuo link affiliato? Lo comprerò tramite te!” perché? perché sono leali. E perché sono leali con lui? Perché lui è sempre stato leale con loro fornendo senza sosta alla sua lista contenuto utile lezione dopo lezione.

Crea un Piano Sul Lungo Termine

Adesso voglio aiutarti a progettare un piano per il tuo lavoro. Un piano che ti sarà utile per il breve, medio e lungo termine per fare soldi.

Per prima cosa voglio darti uno schema da seguire utilissimo sulle azioni che DEVI fare sul breve termine così da imprimerle meglio nella tua mente. Uso personalmente tale sequenza io stesso. Ti sarà di grande aiuto e ti eviterà un mucchio di errori.

Ecco il sistema in 3 passi che personalmente seguo ogni volta che entro in un nuovo mercato per costruire una lista di provati 'acquirenti'

[NOTA: Se Non Vuoi Perdere Tempo e Desideri Diventare SUBITO Un Maestro Di Questo Sistema In 3 Passi Clicca Qui...](#)

- 1) La prima cosa che faccio è creare in anticipo una newsletter informativa (ne creo 5 edizioni in anticipo, che programmerò per essere inviate una alla settimana).

L'idea è di creare dei contenuti di altissimo valore che condividerò con i miei lettori piu' fedeli solo via email, ad intervalli regolari (es: una volta a settimana) per tutti coloro che si iscrivono alla mia newsletter. (per i dettagli su come creare newsletter 'che vendono' ti rimando a [questo corso](#))

- 2) Tenendo presente che la newsletter è il MEZZO attraverso il quale stabiliremo un rapporto di fiducia con i nostri lettori sul lungo termine, c'è da specificare che NON FUNZIONA da sola come incentivo attira iscrizioni.

Infatti, per convincere il visitatore a darci il suo indirizzo email ci servirà anche un qualche tipo di contenuto che possa essere in grado di dargli una gratificazione istantanea. Ecco perché (oltre all'abbonamento alla newsletter) di solito offro anche un report gratuito immediatamente scaricabile subito dopo l'iscrizione.

Questo report è una parte fondamentale del processo, perché ti da l'opportunità di fare una prima operazione di presell di un'offerta iniziale che potresti voler promuovere ai lettori di prima visita, così da monetizzare subito il traffico acquisito. Il trucco consiste nel condividere informazioni che 'genuinamente' aiutano i tuoi iscritti in qualcosa e che al contempo li 'preparano' all'idea di acquistare uno specifico prodotto o servizio.

C'è una specifica metodologia che ho elaborato in anni di studi che ti consente di ottenere questo risultato col tuo report. Ci sono 5 modi diversi per creare report che vendono, e ti mostrerò come adattare l'approccio a seconda che tu voglia offrire servizi, prodotti fisici o infoprodotti (Ad ogni modo, puoi imparare l'intera metodologia passo passo [nel modulo 3 del mio programma](#))

- 3) Una volta che abbiamo la newsletter pianificata + il report pronto, è il momento di creare una pagina 'cattura nome' o squeeze page, cioè la pagina dove spingeremo i visitatori ad iscriversi alla mailing list mostrando loro i benefici del farlo, e gli 'svantaggi' del non farlo.

- 4) Naturalmente più la tua pagina è orientata all'esigenza del visitatore e più convertirà in iscritti e acquirenti. [Nel modulo 4](#) di 'Email Magnet Formula' ti mostro come crearne una che converte fino al 60% dei visitatori in iscritti (anche su ads) in più, per semplificarti il lavoro di implementazione, ti passerò un innovativo template di optin page che attrae solo prospect qualificati e che ti differenzia dalla concorrenza fin da subito . ([Clicca qui per tutti i dettagli](#))

Come creare la tua pianificazione settimanale

Adesso, per chiudere con stile questa lezione, sperando di averti dato già solo con essa numerosi stimoli, voglio chiudere dandoti un semplice esempio di piano da seguire per ottenere risultati sul medio e lungo termine

Ti mostrerò di cosa sto parlando: diciamo che vuoi stabilire come obiettivo per la settimana questi 4 punti:

1. Incrementare la tua lista
2. Nuovi contenuti di qualità da regalare
3. Aumentare il Traffico
4. mantenere i tuo iscritti soddisfatti

Tutto questo per questa settimana specifica. Vediamo nel dettaglio come fare:

Lunedì

- Scrivi un report gratuito che sai possa essere utile alla tua lista di iscritti, e fa sì che sia facile da mettere in pratica. Usa questo report per attirare ancora più iscritti
- Aggiungi qualche contenuto bonus da inviare ai tuoi prospect via email nei giorni successivi

Martedì

- Individua un argomento in domanda su cui sei in grado di creare un infoprodotto (ebook o altro) che la tua lista acquisterebbe a colpo sicuro.
- Scrivi qualche articolo e inseriscilo nelle article directory piazzando con cura il link alla tua squeeze page nelle note biografiche.
- Testa la tua squeeze page e cerca di incrementare le conversioni

Mercoledì

- Continua a scrivere il tuo prodotto che vuoi vendere alla tua lista.
- Cimentati nel Pay Per Click se hai le basi
- Manda un e-mail di aiuto alla tua lista. Qualche trucco del mestiere o segreto esclusivo (strategie, tattiche varie, ecc)

Giovedì

- Completa la stesura del tuo e-book / corso / tutorial
- Posta nei forum con il link verso la tua squeeze page in firma
- Ricerca potenziali partner e autori di prodotti con cui potresti provare una joint venture (alleanza strategica)

Venerdì

- Progetta una e-mail promozionale da inviare alla tua lista
- Invia il tuo e-book alla tua lista e offrilo in offerta lancio ad un prezzo super scontato
- Cerca di ottenere dei buoni feedback da parte degli iscritti e ottieni testimonials di valore per la tua lettera di vendita
- Scrivi la tua prima lettera di vendita e offri il tuo ebook ad un prezzo superiore per tutti gli altri.

Alcuni chiarimenti, se scegli di vendere un tuo prodotto

1) A proposito della lettera di vendita: scriverne una potrebbe essere il tuo più grosso problema, soprattutto se non sai un "H" di copywriting

Ecco come ti suggerisco di agire all'inizio:

- 1) Osserva e salvati sul tuo browser le migliori lettere di vendita della tua nicchia di mercato e dei più abili infomarketer (meglio se guardi anche come scrivono in altre nicchie, come propongono prodotti e servizi, come scrivono emails, ecc)
- 2) Studiane i passaggi, il modo in cui usano i Titoli, che introduzioni adoperano, quali storie, quali problemi e leve emozionali colpiscono
- 3) Compra almeno un paio di corsi di copywriting di buon livello così da apprendere le basi e metabolizzare le strutture più usate delle lettere di vendita di successo

2) A proposito dei prezzi per il tuo prodotto:

Ricorda questo quando crei un prodotto:

- 1) I tuoi clienti voglio sapere "cosa" fare, e "come" farlo, nel modo più facile e veloce possibile, e si aspettano di ricevere molto più di ciò che ti stanno pagando in soldi (importante)

- 2) Quanto più sei in grado di implementare nel tuo prodotto gli aspetti "Pratici" alla risoluzione del problema, e togliere lavoro inutile all'acquirente, facilitandogli il compito, semplificandogli l'apprendimento, e tanto più avrai clienti più soddisfatti (e ciò ti consente di aumentare anche i prezzi)

3) A proposito del Valore del tuo prodotto di approfondimento, questo è dato dalla capacità di rendere più "felice" il tuo cliente.

Ma per fare questo...

- Devi dimenticarti dei soldi
- Devi concentrarti sulle 'persone'

Si perché c'è un'unica filosofia che funziona ovunque, un approccio comune a tutti i migliori venditori che funziona sempre benissimo a prescindere dalla nicchia.

La cosa incredibile è che laddove le super strategie "persuasive falliscono" qui invece questo approccio trionfa sempre.

Ed ecco cos'è...

- Dai alle persone cose che le aiutino a realizzare ciò che cercano e che le rendano più felici... poi.. vendi loro altre cose che le aiutino a realizzarsi ancora più in profondità, che migliorino ulteriormente le loro conoscenze e risolvano il loro grande problema...in sostanza; vendi loro qualcosa che li renda ancora più felici

So che ti potrà sembrare qualcosa di scontato, ma è sul serio così lineare, è semplice, ed è un approccio che FUNZIONA ovunque, in ogni mercato

Ci sono 4 parametri fondamentali da seguire, prendili come semplici trucchi per vendere qualsiasi cosa online:

- 1) Accertati di conoscere ciò che vuole la gente (del tuo mercato), e che tu possa essere attualmente in grado di aiutarli
- 2) Dimostra che puoi dare questo aiuto prendendoli per mano nella fase iniziale allo scopo di far ottenere loro il risultato che cercano (primi passi)
- 3) Fà un'offerta che non possono rifiutare, rendila stuzzicante e gradevole; e falla tenendo a mente i loro interessi più importanti, i loro bisogni principali
- 4) Dà ai tuoi clienti una ragione per agire ADESSO, e non dopo

Conclusione

Potrebbe richiedere davvero molto tempo costruire un lista di persone che comprano da te, ma è questo il tipo di lista che ti garantirà una rendita costante nel futuro.

Perché ricorda questo: quelli che hanno già comprato da te, hanno sicuramente avuto fiducia, apprezzando il tuo lavoro e il tuo prodotto. E se hanno già comprato da te, ci sono buone possibilità che lo faranno ancora, perché hanno imparato a conoscerti e sei diventato un punto di riferimento.

Per tutti questi motivi, sicuramente adesso ti starai rendendo conto di quanto complessa sia la situazione, e al contempo di come, una volta ottenuta una discreta lista di acquirenti che ti seguono, le cose possono solo andare al meglio.

Quindi, se proprio hai bisogno di denaro veloce, non pensare che potrai fare soldi rapidi mentre aspetti di costruire la tua lista di nicchia. Quello che dovresti fare è continuare a costruire la tua lista senza mai fermarti, con ogni mezzo possibile, e al contempo usare un'altra strategia alternativa per guadagnare qualcosa online, o nel frattempo mantenere un lavoro offline che ti supporti almeno alla base.

Nella prossima lezione, vedremo quali sono le tecniche più efficaci per creare una mailing list nel più breve tempo possibile... soprattutto all'inizio. Nel frattempo spero che tu abbia trovato utile questo contenuto.

Valerio

Se hai fretta e vuoi avere subito tutte le tecniche e i segreti per creare una super lista di contatti gigantesca allora prendi la tua copia del corso speciale per velocizzare il tuo apprendimento, mentre è ancora online

[Scarica Email Magnet Formula Ora!](#)

Istruzioni passo-passo per creare, "incrementare" e "monetizzare" (rapidamente) la tua mailing list partendo da zero, sia per principianti assoluti che per marketer che vogliono migliorare l'efficacia del proprio sistema di Marketing

Cosa dicono i nostri clienti

Ho acquistato il corso “Email Magnet Formula”, ho iniziato a leggerlo da poco. Sto scoprendo tutta un'altra realtà del lavoro on line.

Per capire e meccanizzarlo a fondo , sicuramente, dovrò rileggerlo nuovamente ! A oggi nessuno ha spiegato il lavoro on line così.

Alberto Bonora

Ciao valerio, stavo leggendo. “Email Magnet Formula” ovviamente è inutile che ti dico che questo materiale è da panico (ne ho spesi di soldi su prodotti per fare soldi online, ma nulla del genere...non vedo l'ora di leggermi anche l'ultimo tuo report - list alchemy)..

Giovanni

Mai visto nulla di così completo, curato e utile in Italia.
Un saluto

Giuseppe

Caro Valerio,

Non metterti a ridere, ma sono felice, perché ho il primo iscritto...

Lo condivido con te, perché sei la persona che in assoluto mi è stata più vicina, sei la prima persona da cui ho acquistato ...

Patrizia

Tutto quello che serve per creare una lista di qualità, creare contenuto 'che vende' e ottenere traffico automatizzato senza spendere

L'intero processo passo dopo passo per accumulare centinaia di iscritti in poche settimane, creare fiducia e guadagnare da essi in qualsiasi nicchia...

[Clicca Qui e Metti Subito Il Sistema al Lavoro per Te!](#)