

# List Control Course

*By Valerio Conti*

---

Estratto speciale dal programma: "**Email MAGNET Formula**"

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

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

## Lezione 3

**Come far si che i tuoi iscritti aprano e leggano le tue email fino alla fine..**

- In questa lezione imparerai 3 segreti per creare 'oggetti' email 'magnetici' che 'forzano' i tuoi iscritti ad aprire le tue email 99 volte su 100.
- In più scoprirai come creare email che 'coinvolgono' e inducono i tuoi lettori a leggere ogni singola parola che scrivi e a cliccare ogni link all'interno dell'email.

## Fai in modo che i tuoi iscritti leggano le tue email

Avere una grossa lista serve a ben poco se poi nessuno dei tuoi iscritti legge le tue e-mail. Non importa se questa lista è fatta da 100.000 persone in target con il tuo mercato e la tua attività, perché se i tuoi prospect (potenziali clienti), non hanno la curiosità di leggere i contenuti delle tue e-mail, difficilmente potranno investire in un tuo prodotto o servizio.

**Nota:** questo è un aspetto del Business legato alla lista estremamente sottovalutato dai più. E' opinione comune che i propri iscritti leggano sempre tutte le e-mail si manda loro. Invece la realtà è ben diversa. Infatti, puoi avere il miglior prodotto e la miglior lettera di vendita al mondo, ma se nessuno li vede, se non li rendi visibili, è esattamente come se non esistessero.

### Per risolvere questo problema...

La prima cosa che ti esorto a fare è iscriverti alle migliori liste dei TOP esperti del tuo settore, così da farti un'idea più chiara di come organizzano il lavoro coloro che hanno già avuto successo in quel mercato, e al contempo cercare di ricalcarne le orme, seguendo i loro modelli come spunti di ispirazione.

Nota immediatamente quanto spesso inviano e-mail alle proprie liste, quali titoli usano, come sembrano i loro messaggi, che cosa offrono Gratis, e cosa invece a pagamento; e soprattutto bada bene alla tipologia di prodotto che sono soliti inviare e raccomandare alla propria utenza.

Il prossimo passo che dovresti compiere, se ancora non ne sei provvisto, è iscriverti a un servizio di auto-responder professionale, perché ti servirà un programma della migliore qualità e affidabilità possibile, non ti puoi accontentare di strumenti gratuiti e dalle prestazioni scadenti.

## Come scrivere l'oggetto delle tue email

L'oggetto nel linguaggio dell'email marketing non è altro che il titolo dell'e-mail, e lasciamelo dire, rappresenta la parte in assoluto più determinante per i tuoi profitti potenziali.

- Se il tuo oggetto è brutto, o poco interessante, nessuno ci cliccherà, e quindi nessuno leggerà la tua e-mail.
- L'oggetto dovrebbe spiegare molto chiaramente ciò di cui parla la mail, ma al contempo deve essere breve, conciso, informativo e andare dritto al punto.

Alcuni per mancanza di reale competenza, e per la disperazione di farsi cliccare a ogni costo, creano titoli del tipo:

*"Lei hai vinto un miliardo di euro..."*

Oppure, tanto per fare un paio di esempio fuori dal mercato dell'online marketing...

*“Strategie segrete per dimagrire in una sola notte...”*

*“(TRUCCO) – come sedurre qualsiasi donna in 3 secondi...”*

Questo è il modo più rapido per ottenere cancellazioni di massa alla tua mailing list, poiché ti prenderanno per un esaltato, per un cialtrone... infatti cosa potrai mai inventarti all'interno di queste e-mail con questi titoli shock che promettono risultati inverosimili? Non ti aiutano certo a conquistare la credibilità delle persone.

### **Morale della favola:**

se sei a corto di idee per i tuoi titoli o subject di apertura evita come la peste questi accorgimenti estremi e strampalati, perché le persone ne hanno già abbastanza di ricevere e-mail di messaggi spropositati che promettono il nulla.

In alcuni casi potrebbero prendere il tuo messaggio talmente male, che si cancelleranno tutti in massa, tanto ne hanno le scatole piene. A quel punto sarebbe la catastrofe. Un duro colpo per te. Soprattutto se avevi già da un po' iniziato a creare la tua lista.

Pensa alle conseguenze possibili per un errore del genere quando avrai costruito la tua lista di migliaia di persone. (credo non ci sia bisogno di aggiungere altro)

Per fortuna stai leggendo queste brevi ma preziose righe, e grazie a queste importanti informazioni potrai evitare questo stupido ma letale errore che l'87% dei principianti internet marketer commette.

Quindi, cerca di mantenere un certo gusto per il marketing e per la curiosità, ma fa anche attenzione nel mantenere la pertinenza con ciò che troveranno dentro i tuoi contenuti. Sii coerente.

E adesso è il momento di parlare di una questione che abbiamo lasciato in sospeso durante la prima lezione...

*Prima di procedere nell'analisi accurata dei vari elementi che caratterizzano la stesura di un'email vincente, un'email Killer che si faccia cliccare... devi conoscere...*

### **I 3 CANALI della conversione**

Conversione? Uhm.. di che parli? No, tranquillo non parlo di diventare dei mistici o di chiudersi in un monastero... per “conversione” si intende un'azione potenziale che tu vuoi far compiere al tuo lettore; potrebbe essere un click, un'iscrizione, una vendita.

Ci sono infatti diversi livelli di "conversione" che dovresti riuscire a raggiungere nel tempo: un conto è far sì che le persone clicchino e aprano la tua e-mail, un altro è invece riuscire a farsi leggere fino alla fine. Un altro ancora è riuscire a vendere qualcosa. Come puoi immaginare la difficoltà è crescente.

Quando la maggior parte delle tue e-mail risulterà abbastanza interessante da suscitare l'apprezzamento dei tuoi prospect, l'obiettivo primario a quel punto sarà far sì che le persone inizino a investire con più frequenza nei prodotti o servizi che consigli loro.

### **Nota bene: questa non è ancora la conversione più difficile.**

- L'azione più complessa da far compiere ai tuoi iscritti non è affatto un'azione.

Si tratta di uno stato d'animo. Il traguardo finale per una buona lista reattiva di qualità sarà assicurarsi che tutti i tuoi iscritti si sentano a loro agio con te, e che siano felici di ricevere le tue news, perché si fidano e ti rispettano, e preferiscono comprare da te, piuttosto che da altri. Questo è il grande passo.

### **È difficile da realizzare tutto questo?**

*Purtroppo per alcuni è impossibile...*

Dipende dalla tua reale intenzione, e dalla tua voglia di realizzare cose positive per le persone del tuo mercato. Dipende dalla tua generosità, dalla tua pazienza nel NON rincorrere subito I SOLDI. È tutto fortemente legato al tuo attaccamento o meno ad atteggiamenti di scarsità.

L'unica cosa di cui hai bisogno è semplicemente essere onesto. Di sempre ai tuoi iscritti qual è il tuo messaggio, metti un beneficio in evidenza, un motivo intelligente per farti cliccare, per far aprire e leggere tutta l'e-mail.

Questo è ciò che tutte le persone stanno cercando. Un beneficio, un vantaggio, qualcosa che soddisfi i loro bisogni, o che risolva un problema che hanno già, nella maniera più rapida possibile...(con meno stress e fatica)

E se non dai loro un motivo valido per aprire l'email, se non crei un oggetto intrigante (con un buon contenuto ovviamente) con molta probabilità ogni volta che invierai una newsletter, i tuoi iscritti inizieranno a ignorarle in modo automatico. E se questo succede sin dall'inizio è la strada perfetta per FALLIRE.

### **Perché recuperare terreno e credibilità dopo è più difficile.**

Memorizza ciò che ti sto dicendo, è davvero importante.

- Se non riesci a catturare l'attenzione dei tuoi iscritti fin dalle prime 3-4 email, è molto difficile che tu possa riuscirci in seguito, perché le persone ti avranno già scartato dalla lista di quelli 'prioritari' da seguire via email, e quindi o ti diventano 'inattivi' o si cancellano, oppure ti scriveranno lamentandosi che non vogliono essere disturbati (perché sono talmente distratti che non hanno capito come cancellarsi dalla tua lista)

La cosa certa è che le tue email verranno aperte sempre meno.

Ciò accade o perché sbagli l'oggetto o perché sbagli il contenuto della email (che può essere poco intrigante oppure andare completamente fuori target dagli interessi dei tuoi lettori). Di conseguenza i tuoi prospect inizieranno a percepirti come colui che scrive cose di poco valore, o di poco conto. E ti ignoreranno...

Ecco perché ti esorto a scrivere il contenuto della tua e-mail nel miglior modo possibile focalizzandolo al massimo verso le esigenze dei tuoi iscritti. Sforzati di dare il meglio di te, anche se ti richiederà più tempo e sforzo e non hai mai fatto il copywriter: Credimi non c'è bisogno che tu lo sia.

Adesso, come prima cosa, per aiutarti concretamente a creare le tue prime email nella maniera più intrigante possibile, partiremo parlando di come si costruisce un buon oggetto. Seguimi...

Così come le headline di apertura delle grandi lettere di vendita sono forse gli elementi più importanti di tutto il sales copy, l'oggetto delle email è l'elemento in assoluto più importante. Ci sono decine di strategie per scrivere titoli per email efficaci.

Ecco le 3 più potenti che conosco...

### **3 Strategie Per Creare Un POTENTE oggetto Email**

#### **Usare la tecnica segreta:**

Questa è una potentissima strategia. A me piace molto usarla. Le persone non sopportano quando gli altri ne sanno più di loro. Soprattutto non amano sentire che rimangono indietro, che qualcuno li sta superando.

Puoi usare frasi in stile "non rimanere indietro anche tu...", che sembrano sempre avere un grosso impatto sulle persone. Infatti non c'è niente di peggio del sapere che tutti stanno riuscendo in qualcosa, e che puoi farlo anche tu, ma ti mancano le informazioni necessarie per farlo.

#### **Usare il metodo controverso:**

Non c'è nulla che scuota come questo elemento. La prima cosa che ottieni sarà l'attenzione del lettore, che di solito è sempre molto bassa quando apre un e-mail. Questo può fare una grossa differenza.

Un altro aspetto cruciale dell'elemento "controversia" è che genera un certo passaparola virale (a seconda dei casi, e su diversi livelli), fa sì che le persone ne parlino (di ciò che stai dicendo).

Per esempio se hai una lista fatta di gente che si interessa di benessere e salute, un subject killer potrebbe essere:

-> *“..quello che i dottori non ti dicono sui farmaci”*

## **Fare appello alle emozioni:**

Questa è una incredibile tecnica che i grandi copywriter usano per vendere prodotti.

Si tratta di condurre le persone che ti leggono verso un diverso assetto mentale, grazie a cui sono portati a fare qualcosa che solitamente non avrebbero fatto in circostanze normali.

Se sei bravo, otterrai che almeno il 40% delle persone che prima neanche leggevano le tue e-mail, adesso non solo le leggono, ma comprano pure più di frequente da te.

Ora so cosa ti chiedi! È etico fare questo?

Non sentirti travagliato su certe questioni! L'unico caso in cui dovresti avere dubbi sulla tua etica, è se non stai offrendo loro un buon prodotto.

Se promuovi un buon prodotto che aiuta queste persone, il problema non si pone. Perché tutti vincono.

--> *"Il segreto per non essere più schiavo dell'economia"*  
(il tema forte è il desiderio di libertà)

--> *"Il vero SEGRETO per una pelle giovane anche se sei sopra i 50..."*  
(il tema forte è il desiderio sentirsi belli e attraenti anche con l'età che avanza)

## **Nota:**

-----  
Nel nostro [corso principale](#), non solo ti mostrerò ulteriori esempi di oggetti email che funzionano, ma anche come impostare un sistema di follow up semplice ed efficace per aumentare le vendite in seguito al primo ricontatto.  
-----

## Come scrivere il contenuto dell'email

Soprattutto all'inizio i tuoi messaggi dovrebbero essere solo informativi, così da iniziare a costruire un rapporto di fiducia con i tuoi iscritti, e fornire un'impressione positiva su di te.

### 2 comandamenti obbligati da seguire

#### SEMPLIFICAZIONE

Qual è il primo requisito per non stufare i tuoi lettori e iscritti?

A meno che tu non sia davvero bravo (ma anche quando lo sei, meglio limitare questa pratica), EVITA di creare email chilometriche.

Scrivi testi brevi, e concisi, con un messaggio chiaro su cosa c'è di utile per il lettore e altrettanto chiaro sull'azione che desideri fargli compiere.

Email brevi sono sempre quelle che hanno un maggior CTR. Inoltre sono anche meno sottoposte al rischio di essere mandate nella casella di posta indesiderata. Naturalmente, brevi non significa che devi scrivere 2 righe, altrimenti il rischio è di apparire superficiale.

Le tue email devono essere brevi abbastanza da farsi leggere fino alla fine, e curiose e dense di contenuto in quantità sufficiente da condurre il tuo cliente verso l'azione di conversione che intendi fargli compiere (e la maggior parte delle volte questo si traduce nel fargli cliccare un semplice link).

Inoltre, quando possibile, cerca di scrivere le tue email di getto.. dall'inizio alla fine. Ciò ti garantirà scioltezza espositiva e fluidità discorsiva.

Perciò, non fare interruzioni. Non tornare indietro per cercare di correggere qualcosa, non modificare un paragrafo ogni 10 secondi.

E' una regola che i migliori copywriter conoscono bene. Potrai fare correzioni e rivedere il tutto alla fine, quando avrai completato la mail. Questo è l'unico modo per scrivere come si parla e suonare davvero autentico in ciò che vuoi comunicare.

Ci sarebbero molte altre cose da dire sui 'modi' per dare fluidità alle email. Per il momento ricorda questo. Scrivi di getto. Usa frasi e paragrafi brevi, limita gli aggettivi, evita i passivi e parla sempre in forma attiva. Questa è l'essenza.

E la seconda regola è..

#### DIVERSIFICAZIONE

Il messaggio dell'email può avere caratteristiche diverse. A seconda che stiamo creando un'e-mail informativa, di contenuto, e se stiamo facendo un e-mail promozionale, orientata alla vendita, lo stile e il marketing dovranno essere diversi, così come lo scopo ultimo dell'email.

Le tue email non devono avere tutte lo stesso stile di scrittura. Scioltezza, scorrevolezza linguistica e precisione lessicale sono una triade FONDAMENTALE.

Ma questa triade da sola non ti garantirà l'attenzione del tuo target ogni volta che scrivi. Ti servirà destrezza nel muoverti attraverso registri, sfumature e colori stilistici diversi.

Questo fa tutta la differenza reale.

Perché se ti limiterai a usare sempre le stesse formule e frasi, il fattore 'appiattimento' sarà sempre dietro l'angolo.... e i tuoi lettori in poche settimane non saranno più capaci di apprezzare appieno il valore del tuo contenuto.

Pensala in questi termini:

Così come un buon chitarrista deve studiare molti patterns, esempi, scale, ecc.. prima di poter fare buone linee soliste che non stanchino l'orecchio (ma anzi invitino al riascolto più volte), nel marketing bisogna studiare molta 'tecnica' prima di imparare a scrivere email efficaci e di buon gusto che producano buone conversioni senza sforzo. E dopo aver studiato, bisogna fare attenzione ugualmente a non restare intrappolati in modelli fissi. Perché il rischio potrebbe essere di suonare forse tecnicamente perfetti, ma appunto 'piatti' e ripetitivi.

NOTA: In tutti i casi desideri che i tuoi iscritti aprano e leggano fino alla fine le email che manderai. Ti ho mostrato poche pagine più su come far aprire le tue email, adesso ti darò dei trucchi per far sì che le tue email vengano lette dai tuoi iscritti fino alla fine. Seguimi.

## **Come creare contenuto che si fa leggere fino alla fine**

### **ANDARE SUBITO AL PUNTO**

- La prima cosa che devi fare è andare dritto al punto.

Perché se non arrivi al punto rapidamente i tuoi iscritti chiuderanno il tuo messaggio dopo 3 secondi netti.

Che il tuo messaggio arrivi di giorno o di notte, tu sai che le persone spesso controllano le email dal lavoro, hanno tante preoccupazioni, e devono fare mille cose diverse. Per questo hanno sempre una scusa per inventarsi che non è il momento. E' facile capire quindi perchè l'attenzione è minima, soprattutto quando si parla di e-mail, dato che ne riceverai anche tu a bizzeffe.

Con in mente questo, ecco 5 suggerimenti importanti...

## 5 Linee guida per indurre i tuoi iscritti a leggere fino alla fine la tua email

1. Posiziona all'interno dell'oggetto il tema di tutto il messaggio, in 2-3 parole
2. Evita già nell'oggetto di andare completamente fuori tema solo per incuriosire
3. Se fai una domanda nell'oggetto, assicurati di rispondere nelle righe successive
4. Non fare nell'oggetto una grande promessa che però non mantieni nel testo
5. In generale non fare mai promesse che non puoi mantenere, per attirare l'attenzione

### **Inoltre...**

- Cerca sempre di fornire informazione di altissima qualità che i tuoi iscritti si aspettano di pagare normalmente...tu la darai gratis e questo li sconvolgerà.

Prendi il contenuto di questo corso online. Avrei potuto venderlo tranquillamente al prezzo di 47 euro, ma non l'ho fatto. Per me è più importante darti un assaggio della qualità delle mie informazioni, soprattutto è importante farti raggiungere i primi risultati subito. È ancora più importante del cercare di venderti qualcosa, come fanno tutti li fuori.

Quindi, cerca sempre di insegnare ai tuoi iscritti qualcosa ad ogni messaggio inviato. Questo farà sì che leggano il tuo messaggio dall'inizio alla fine. E soprattutto cerca di farlo con continuità.

Si instaurerà un canale di fiducia e ti prenderanno come un punto di riferimento.

- *La conseguenza naturale di questo rapporto sarà che mentre tu porti grandi benefici nelle loro vite, e migliori le loro conoscenze gratuitamente, loro inizieranno a comprare i tuoi prodotti.*

### **TRUCCO NINJA**

Un trucco che solo i più bravi conoscono consiste nel suscitare curiosità all'inizio dell'e-mail... ma NON soddisfare tale curiosità fino alla fine del messaggio.

In breve, crei un'apertura ma lasci in sospeso. E questo forza il lettore a continuare la lettura

Sostanzialmente è simile al suscitare un irresistibile prurito nel lettore, talmente forte da fargli venire una voglia incontrollabile di grattarsi, tuttavia egli non potrà grattarsi.. se non alla fine dell'email.

## Esempio:

"Giovanni ha scoperto un insolito alimento che ha rafforzato il suo metabolismo e lo ha aiutato a liberarsi degli ultimi 4 chili velocemente.

La cosa divertente è che probabilmente tu stesso hai già questo cibo in cucina. Solo che non conosci la giusta quantità da ingerire su base giornaliera per poter beneficiare dei suoi effetti miracolosi...

Scoprirai esattamente di che cibo si tratta e in quali quantità assumerne tra un attimo, ma prima..."

## Vedi come funziona?

Piu' avanti mostrerai i dettagli, nel frattempo potrai approfittarne (in quello spazio di intermezzo) per presentare un tuo prodotto o focalizzare il discorso verso un qualche beneficio unico che ti differenzia dalla concorrenza, per poi mostrare i 'pezzi' lasciati in sospeso all'inizio (e fare l'offerta contenente la soluzione per il tuo lettore)

## Altri elementi importanti da considerare

- Accertati di avvisare ogni persona che si sottoscrive alla tua lista di controllare che le tue e-mail non gli arrivino nello spam. Questo è un problema molto comune.
- Se scrivi un'email con lo scopo di far cliccare un link, rinviare a un sito, leggere un blog post, un'offerta, cerca di piazzare il primo link quanto prima possibile dopo le prime righe, non metterlo alla fine del testo (comunque non solo)
- Ricordati di mantenere un equilibrio nella frequenza delle e-mail. Non bombardare di messaggi la tua lista, e al contempo non avere paura di contattarli. Una buona misura potrebbe essere un messaggio a settimana, o 2. inoltre sta sempre attento ai contenuti, evita come la peste di inviar loro promozioni e offerte continue o si cancelleranno in massa.
- La chiave per mantenere una lista reattiva è sempre una: hai bisogno di instaurare un rapporto, una relazione di fiducia con i tuoi prospect, e ciò ti richiede tempo, pazienza, e costanza. Devi far si che loro si ricordino di te, e di ciò che hai fatto e stai facendo per loro, prima di proporgli una tua e-mail prettamente promozionale (tra poco ti svelo un trucco utile)
- Una grande quantità di persone potrebbe essere interessata seriamente e in modo viscerale al tuo argomento. Per questa categoria di prospect, anche dopo aver ricevuto il tuo omaggio, e altri bonus gratuiti, la curva di apprendimento non si sarà esaurita. Anzi. Ti invieranno feedback positivi e ti mostreranno di essere ancora più interessati a ciò che stai dicendo o insegnando loro.

- Continua a costruire e rafforza il loro rapporto di fiducia nei tuoi confronti, offri solide base, aiutandoli dove hanno problemi. Non ti risparmiare, offrigli pure alcuni dei tuoi segreti più preziosi. Questo non è un pubblico generico, ricorda, queste persone valgono oro.
- **Consiglio finale:** non scrivere i tuoi messaggi in grandi enormi blocchi che non rientrano neanche nei margini dello schermo. Segui lo stile dei migliori del tuo settore, e osserva che formattazione preferiscono per i propri messaggi. Molto probabilmente sarà adatta anche al tuo target di utenza. Ricorda: molte più persone leggeranno di più, se il messaggio è facile e fluido da leggere

*Ok, ti ho fornito davvero grandi di informazioni sull'email marketing che puoi applicare subito con la tua lista, solo queste ti produrranno ottimi risultati.*

Nella prossima lezione vedremo i 4 principali modi per monetizzare la tua lista in tempi rapidi... in più, ti offro un BONUS speciale... (alcuni dicono che sarò pazzo a dare gratis questo..).

Dentro questo bonus ti mostro alcuni segreti poco conosciuti su come, tramite privilegi e vantaggi esclusivi per i tuoi iscritti, tu possa trasformarli in tuoi accaniti fans desiderosi di acquistare QUALSIASI COSA da te piuttosto che da altri e con più frequenza.

(Applica queste tecniche e ti stupirai di come a un certo punto, saranno loro stessi a cercarti il link di acquisto).

## Conclusione

Tieni a mente sempre che la tua lista è fatta di acquirenti e potenziali acquirenti. E ricordati che sono clienti, ma anche persone. Dietro ogni vendita c'è una persona che devi rispettare che si aspetta da te il massimo di ciò che hai appena promesso.

Devi soddisfare le sue aspettative.

Fa sì che i tuoi prodotti migliorino realmente le loro conoscenze e che risolvano davvero determinati problemi. Solo così ti creerai un seguito di persone disposte a investire sempre più nei tuoi prodotti o servizi, che ti ammirano e ti stimano ogni giorno, in uno scambio reciproco.

Per concludere quest'ultima parte del corso, voglio regalarti un'ultima potente arma segreta.

### **La domanda più importante che tu ti possa fare:**

Come vorresti essere trattato se tu stesso fossi iscritto alla tua lista?

Risponditi molto spesso a questa domanda. E soprattutto quando si tratta di concludere qualche vendita, cerca di tenerla sempre a mente.

PS: in questa terza parte del corso 'List Control' ti ho fornito una tonnellata di informazioni che puoi applicare subito con la tua lista. Ti ho mostrato ogni chiave di lettura utile per far aprire e leggere le tue email. Nella prossima lezione vedremo operativamente quali trucchi usare invece per trasformare semplici lettori delle tue email in 'clienti paganti'.

Naturalmente, questo è solo l'inizio.

Se il tuo tempo è importante e vuoi evitare di passare attraverso centinaia di errori e tentativi, nel nostro programma avanzato potrai accedere immediatamente agli esatti 'template' di contenuto per creare campagne email che predispongono più facilmente i tuoi prospect ad acquistare il prodotto o servizio che vorrai vendere.

Inoltre ti mostrerò come diventare un maestro di content marketing, e creare (attraverso qualsiasi pezzo di contenuto – email, articoli, post, report) diversi tipi di richiamo all'azione nei punti strategici giusti, intelligentemente pensati per indurre i tuoi prospect a cliccare sul link e fargli cogliere la tua offerta.

Infine.... ti girerò direttamente dai miei test sul campo un'intera sequenza email d'assalto (che potrai copiare e incollare) in grado di CONVERTIRE in clienti, non solo i tuoi iscritti, ma anche i tuoi stessi concorrenti che competono con te. Dopo averla scoperta per favore, attento a usarla in modo etico.

NOTA BENE.

**Il programma '[Email Magnet Formula](#)' è stato venduto fino ad ora ad una frazione infinitesima del valore effettivo che contiene.**

Questo perché allo stato attuale (con l'ultimo restyling che abbiamo apportato) è davvero l'unica soluzione sul mercato italiano che ti insegna..

- ...TUTTO su come creare una lista di qualità,
- ...TUTTO su come creare contenuto 'che vende'
- ...TUTTO su come ottenere traffico automatizzato senza spendere.

...in più, col vantaggio di ricevere le informazioni in un formato 'passo passo' più facile da capire, semplice da usare, e veloce da implementare.

Ma tra poco il prezzo triplicherà. E ciò accadrà senza alcun preavviso. Lo sconto speciale del 75% infatti termina tra pochi giorni dal momento in cui leggi queste righe (se leggi in ritardo potrebbe già essere terminato).

## **Perche' l'offerta è limitata? (Il vero motivo...)**

Abbiamo deciso di dare una durata limitata a questa offerta perché non amiamo creare troppa concorrenza, soprattutto in vista del grosso tornado economico che azzererà l'economia attuale per come la conosciamo. Ciò significa disperazione totale per chi non avrà la conoscenza e i giusti mezzi per combattere il cambiamento.

Mentre chi beneficerà della potenza delle strategie di internet marketing di nuova generazione e ne diventerà padrone, avrà le armi giuste per venirne fuori in maniera dignitosa. Infatti, vedrà un incremento esponenziale del proprio reddito in barba a chi sta ancora cercando "il lavoro" o spera nell'aiuto dello Stato e delle istituzioni.

Ecco perchè devi fare la tua scelta ORA.

**[Oltre 6500 persone dal 2011 ad oggi hanno già approfittato di questa opportunità unica proprio partendo da QUI](#)**

Ma non solo...

Decine di nostri clienti hanno visto aumentare i propri fatturati nonostante si pensava che la gente nei vari mercati fosse senza soldi..

Informazioni che sono inesatte.

Quello che molte persone non comprendono è che in periodi di crisi economica i soldi non spariscono. Semplicemente si spostano da un gruppo sociale A a un gruppo B (Alle volte c'è un gruppo C – INVISIBILE).

**La crisi quindi è solo uno spostamento di dinamiche finanziarie.**

Tali dinamiche consentono a una piccola e ristretta schiera di "furbi" di arricchirsi a discapito delle moltitudini. E naturalmente, le moltitudini (a cui forse anche tu appartieni) sono quasi sempre tenute all'oscuro sulla realtà dei fatti e su come uscire economicamente dalla TRAPPOLA.

L'informazione ufficiale infatti mira solo a produrre masse di schiavi.

Per cui non ha importanza chiunque tu sia, professore, impiegato, artigiano, studente, avvocato, dottore, commerciante..se appartieni al GRUPPO A, e ti limiti solo a vedere i programmi televisivi e i telegiornali nazionali, probabilmente non saprai mai la reale situazione dell'Italia, e vedrai costantemente sfumare i tuoi soldi nel vuoto...

QUALSIASI COSA TU FACCIA...

Per fortuna è ancora possibile rovesciare la situazione...

Ordina oggi Email Magnet Formula ricevi anche 2 programmi bonus:

---

## Programma 1 (Profit Equation)

La formula CCL: Content, Copy, List

Contenuto che vende + Copy che  
converte = Lista responsive

---

ECCO COSA INCLUDE

### 1. Come Creare un Report Gratuito che 'VENDE'

- **Quale tipologia di report di presell funziona al meglio.** Suggerimento: molto dipende da che cosa stai vendendo.
- **5 diversi angoli 'psicologici'** che puoi usare per impressionare i tuoi prospect e prepararli all'idea di acquistare il tuo prodotto o servizio.
- Come creare attraverso il tuo report **diversi tipi di richiamo all'azione** nei punti strategici giusti, intelligentemente pensati per indurre i tuoi prospect a cliccare sul link e fargli cogliere la tua offerta.
- Perché il tuo approccio DEVE differenziarsi (e come farlo in pratica) a seconda che tu voglia vendere servizi, prodotti fisici o infoprodotti.

## 2. Come Creare copy che converte 9 visitatori su 10

- **Un set completo di swipe file** testati in numerosi mercati per ogni elemento importante della tua pagina - da copiare e incollare
- **Due scuole a confronto:** cosa distingue un copy che promette l'impossibile e che attira cattivi clienti, da uno non ingannevole, completamente opposto, più 'umano e fallace' ma anche più persuasivo e convincente.
- **Come comunicare al meglio i benefici della tua offerta**, in modo 'ipnotico', veicolando il messaggio nella maniera più chiara e completa possibile.
- **Come estrarre i bullet point da qualsiasi contenuto**, in 2 minuti: passo passo il processo che io seguo per estrarre bullet point ipnotici che "vendono".
- **Le 4 "U"** di un sistema di bullet KILLER + **25 Formule** per scrivere bullet che mandano in 'trance' d'acquisto.
- **Un innovativo template di landing page** che attrae solo prospect qualificati e che ti differenzia dalla concorrenza fin da subito (include pagina di ringraziamento e pagina di download già pronte).

## 3. Il segreto della lista ULTRA responsive

- **Come acquisire Lead Ultra qualificati senza optin page** (Una tecnica che devasta qualsiasi squeeze page, anche se fai 60% di optin).
- **Come creare uno spartiacque tra coloro che cercano solo roba gratis**, e chi invece è disposto a investire anche una cifra minima pur di ricevere quella specifica informazione che tu stai consegnando.
- **Gli esperti ti hanno detto che bisogna dare valore ai propri iscritti?** Dunque più cose gratis darai loro e più soldi farai vero? Sbagliato! Ecco perchè regalare tanto non serve a nulla se mancano queste 3 componenti
- **I 2 sciagurati modi con cui tutti in Italia si garantiscono un assoluto fallimento con i propri iscritti**, mentre questi iniziano ad ignorare ogni singola email che ricevono.
- **Ecco invece come fare tutto il contrario ed educarli a compiere 2 specifici SET di azioni** che ti faranno apprezzare sempre di più e creeranno nel tempo un seguito di evangelisti pronti a diffondere il tuo nome in giro per il web.

- **Come utilizzare le storie e le esperienze di ALTRE persone per creare un effetto "eco"** e trasferire la loro credibilità sui tuoi prodotti e servizi (e indirettamente superare le obiezioni più forti del tuo mercato).
- **Perché i tuoi errori e gli errori degli altri** possono produrre spropositate quantità di vendite per le tue email da ora fino alla fine dei tempi.
- **Come inviare un'intera collezione di link affiliati** ai tuoi iscritti e fare in modo che ti dicano GRAZIE per questo.

#### **4. Broadcast e Followup automation (tecniche avanzate)**

- **Come ridurre le cancellazioni**, aumentare i tassi di apertura e creare 'sintonia' sul lungo termine con i tuoi lead, aggiungendo 2 componenti vitali alla tua prima email.
- **La strategia Good Will:** Come dare via tutta la baracca, compresi tutti i tuoi segreti, in una singola e-mail, e innescare una frenesia di acquisto nella testa dei tuoi clienti, i quali ti imploreranno di ordinare qualsiasi cosa stai suggerendo.
- **La strategia dell'avvocato:** Come creare email che condividono ZERO contenuti, ma che creano subito vendite (suggerimento: si tratta semplicemente di dire la PURA verità... nuda e cruda).
- **La tecnica del 'teletrasporto' mentale:** Per agganciarti agli hot 'trend' o anche ad una celebrità importante della tua nicchia allo scopo di aggirare le barriere mentali e connetterti emotivamente al cuore dei tuoi lettori.
- **Come fare ancora più soldi semplicemente discutendo dei tuoi programmi TV preferiti.** (questo ha dell'incredibile ed è collegato alla comune psicologia della massa).
- **Uno sporco segreto per creare sondaggi intelligenti che generano vendite istantanee** MENTRE raccogli informazioni su ciò che i tuoi lead vogliono comprare in futuro.
- **Cos'è l'effetto "risonanza"** e perchè può castrare le aperture dei tuoi Broadcast in maniera DEFINITIVA (sconvolgente rivelazione). Ecco uno sporco segreto per risolvere la situazione e come anche i guru ne sono vittima (ATTENZIONE! nessuno spiega questo in Italia).
- **Ti serve denaro veloce?** Ecco Il super modello di Broadcast KILLER (nome in codice: "clone") che ti produce una cascata di denaro sul tuo conto in banca in soli 4 giorni.
- **I 4 Modelli di Follow-up di prevendita** (Ecourse - Classico - Story - F.A.Q) - Come e perchè usarli, e in che situazione specifica è meglio uno piuttosto che un altro.
- **Come impostare correttamente una serie di email per newsletter** che aumentino il tuo personal brand (attenzione, non hanno niente a che fare con i contenuti di prevendita!)

- **La vera differenza tra newsletter di contenuto esclusivo e newsletter di contenuto aperto.** Vantaggi e svantaggi di entrambe e come riconoscere quella più affine al tuo business.
- **Il Follow-up di presell rapido per prevendere prodotti di terzi (affiliazioni).** Ecco i criteri da seguire e le tattiche per monetizzare rapidamente.
- **Come integrare in un'unica sequenza centralizzata le 3 GRANDI AREE dell'email marketing** per abbracciare ogni componente del tuo business in maniera automatizzata (e creare una gigantesca e infernale MACCHINA da soldi)

---

## Programma 2 (Profit Machine)

*Sistema 'installa e usa': 48 Email per newsletter, ad alto rendimento, testate in numerosi mercati*

---

Ho chiamato questo modulo Profit Machine per un motivo. Si basa quasi del tutto su modelli e template 'ready made'.

In breve, se non desideri imparare la tecnica per creare le tue email da te, allora ti basta usare uno dei modelli che ho incorporato qui.

Sono 48 delle mie e-mail personali. Includono esempi, template e swipe file. Ogni modello spiega la psicologia nascosta dietro l'e-mail ed è pronto all'uso, dovrai solo riempire gli spazi vuoti.

### **Ecco come appare la sequenza:**

Modello 1: Grazie e regalo

Modello 2: Sfidare l'opinione comune

Modello 3: Suggerimenti utili ma incompleti

Modello 4: Il segreto n°1

Modello 5: Educazione aggressiva

Modello 6: I tuoi Errori

Modello 7: Video: (immagine)

Modello 8: Controversia

Modello 9: Case study del cliente

Modello 10: Persone che non ti piacciono

Modello 11: Storia di una grossa vittoria  
Modello 12: Il tuo punto di svolta  
Modello 13: Video: smetti di (fai questo invece)  
Modello 14: Ho bisogno del tuo aiuto  
Modello 15: Remind  
Modello 16: Risultati scioccanti di un cliente  
Modello 17: Curiosità su una celebrità  
Modello 18: Programma televisivo.  
Modello 19: Suggerimenti rapidi  
Modello 20: Grande obiezione  
Modello 21: Citazione  
Modello 22: Libro  
Modello 23: La trappola  
Modello 24: Da un'autorità  
Modello 25: Informazioni offensive  
Modello 26: La pura verità  
Modello 27: Mp3 gratuito  
Modello 28: La strategia del forum  
Modello 29: La mia opinione incensurata  
Modello 30: Fatto sorprendente  
Modello 31: Decisioni rapide  
Modello 32: Lista di trucchi  
Modello 33: Il segreto dei 30 minuti  
Modello 34: Risultati accidentali  
Modello 35: Chi è' il Re  
Modello 36: Una lezione universale  
Modello 37: Cosa i ricchi e famosi fanno diversamente  
Modello 38: Edizioni precedenti  
Modello 39: Il caso 'impossibile'  
Modello 40: Il segreto del successo  
Modello 41: Video di avvertimento  
Modello 42: Offerta irresistibile  
Modello 43: Bonus folli  
Modello 44: Solo per te  
Modello 45: Domande e Risposte  
Modello 46: Ultima Possibilità  
Modello 47: Il mio ULTIMO blog post

## Modello 48: Il problema dei PROBLEMI

Sono 48 modelli di email collaudati e testati che puoi utilizzare per generare vendite e profitti immediati in qualsiasi mercato... in qualsiasi momento... e in qualsiasi situazione.

### **Li userai tutti e 48?**

Probabilmente no. Non è necessario. Te ne basteranno 3, 4 o anche una decina che ti calzano come un guanto. Le riutilizzerai più e più volte e lentamente diventeranno una seconda natura.

Se modellerai questi template, puoi virtualmente creare il tuo futuro online.

Ogni nuova email che aggiungi al tuo autorisponditore è esattamente come darti un aumento di reddito istantaneo. Tutto questo incluso nel sistema Email Magnet Formula.

**[Scopri Email Magnet Formula Ora!](#)**