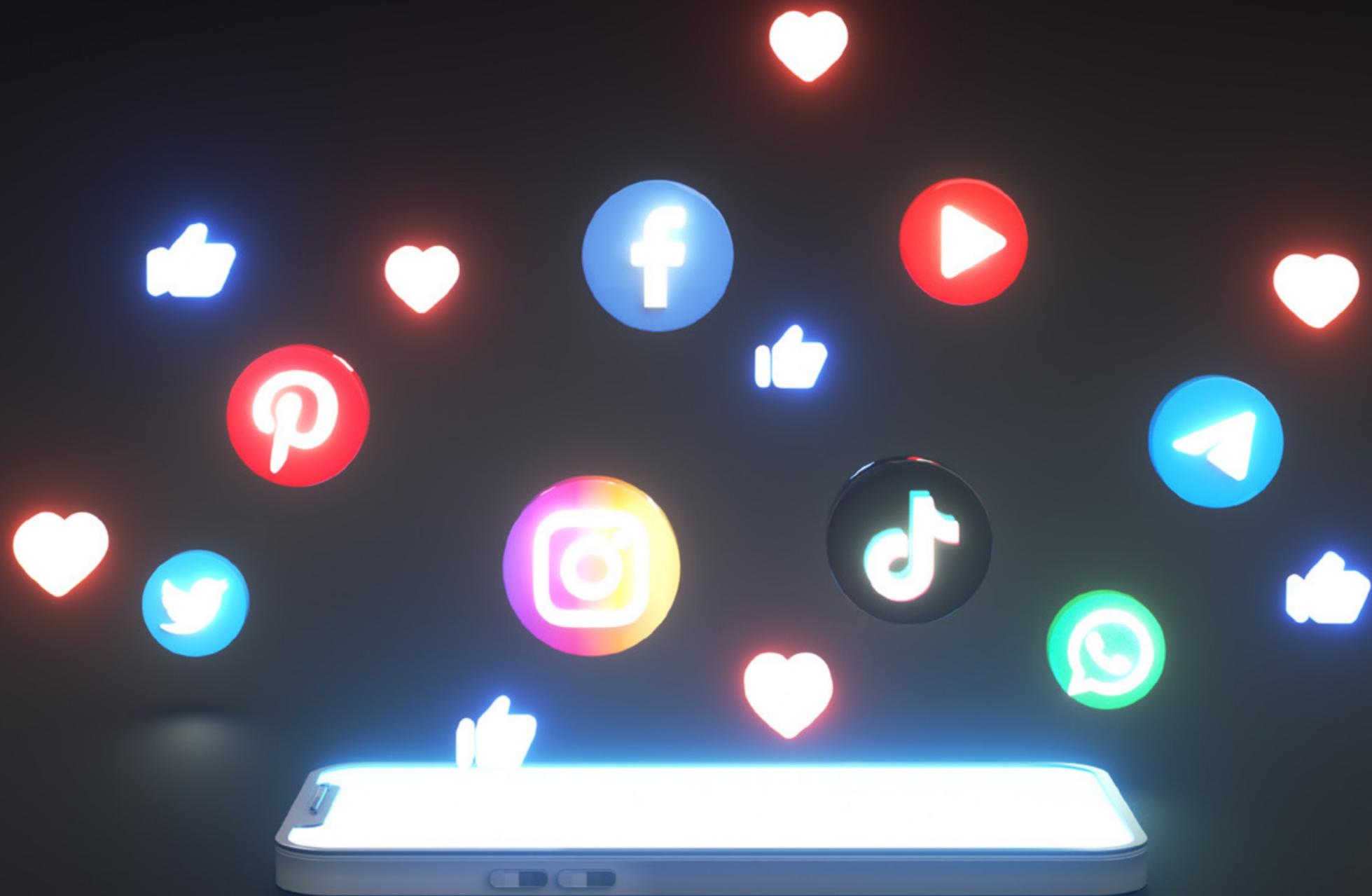


Digital Sales Mastery - Modulo 5

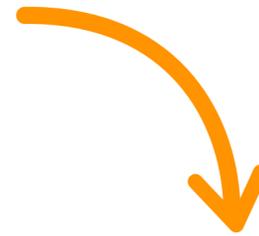
Distribuisci il tuo freebie e attira clienti



Nel webinar abbiamo visto come creare una sponsorizzata efficace con Instagram e Facebook.
Queste nozioni ti servono anche ora per sponsorizzare il tuo freebie così da far entrare più persone possibili nel tuo funnel.

Siamo a metà della Fase 2

Ingresso pubblico freddo



**Attenzione e interesse
verso il tuo prodotto/servizio**

FASE 1

**Risorsa gratuita e nutrimento
dell'audience**

FASE 2



La mia video-inserzione

Script video

Perché vuoi avere tanti follower?
Ok quel numerino in alto ti gratifica.
MA

Sei un libero professionista, un imprenditore o vorresti lanciare una nuova attività, la cosa più importante che Instagram può fare per te non è farti avere follower MA clienti.

E se c'è una cosa che ho imparato in questi anni da social media manager è che NON serve avere tanti follower per vendere grazie a Instagram.

Servono invece una strategia di vendita efficace e un corretto uso delle sponsorizzate.

Nel mio webinar ti insegno come utilizzare correttamente le instagram ads per trovare nuovi clienti per la tua attività.

Scaricalo ora

È gratis!

Didascalia

A che ti serve avete tanti follower?
Se sei un libero professionista, un imprenditore o vuoi lanciare il tuo business, sai cosa Instagram può fare veramente per te?
Può farti avere più CLIENTI.

NON solo più follower.

Ti faccio 2 esempi:

Alessio - Massaggiatore
Facendo conoscere la sua professionalità su Instagram, è riuscito a portare nuovi clienti nel suo studio.

Sveva - Insegnante di yoga
Grazie a Instagram ha trasformato la sua passione in un vero lavoro. Ha creato anche un corso online seguito da studentesse da tutta d'Italia.

Vedi, se ho imparato una cosa in questi anni da social media manager è che NON serve avere tanti follower per poter vendere grazie ai social.

Vuoi sapere cosa occorre?
Una strategia di vendita efficace e un corretto uso delle sponsorizzate.
Nel mio webinar Instagram Ads Bootcamp ti insegno come utilizzarle correttamente

Scaricalo ora! È gratis!

Copia la mia inserzione

Il **video** ti permette di dare tante informazioni in tempo breve ed è più empatico rispetto a un testo scritto.

Se non te la senti, puoi optare per un post in grafica. In questo caso la maggior parte delle informazioni dovranno essere inserite nella didascalia, perché Meta blocca le sponsorizzazioni con non tante scritte.

Come strutturare l'inserzione: video

Dividi quello che devi dire in due parti: ciò che dirai nel video e nella didascalia.

Se ci fai caso il mio video è diviso nelle 3 parti: **gancio - corpo - CTA**

Gancio

Deve attirare l'attenzione. Una volta ho partecipato a un concorso indetto da Armando Testa, una delle agenzie pubblicitarie più importanti a livello italiano. Nel brief si richiedeva di inventare un video capace di **attirare l'attenzione in soli 3 secondi!**

Quello che ho fatto in questo caso è prendere **un'assunzione relativa al mio settore**, cioè qualcosa che le persone in generale giudicano vero e sconfessarlo.

Il luogo comune con cui mi devo mettere a combattere ogni volta è appunto la posizione contro cui mi scontro sempre è appunto: "la cosa più importante dei social è avere tanti follower".

Ecco perché ho deciso di iniziare questo annuncio proprio smontando questa assunzione.

Dopodiché si passa al **Corpo** in cui si spiega meglio l'affermazione precedente. Qui **faccio appello alla mia esperienza per dare più credibilità la mia argomentazione.**

CTA

Presenta il freebie e chiedi alle persone di svolgere una singola semplice azione.

Come strutturare l'inserzione: didascalia

Qui riprendo la stessa argomentazione del video e aggiungo **esempi reali** che permettono alle persone di immedesimarsi e riconoscersi in quello che sto descrivendo.

Infine ripeto la call to action. È veramente importante che la CTA sia chiara e semplice. Le persone dedicano ai social pochissimo tempo e attenzione: se non dici loro chiaramente cosa fare e come farlo (dove cliccare/chiamare/scrivere), cosa succede se lo fanno e quanto costa (in questo caso è gratis), difficilmente saranno loro a contattarti per saperne di più.

Un'altra struttura che funziona molto

problema - soluzione - CTA

Es. per un personal trainer:

Problema:

“Ti senti fuori forma e quello che vedi nello specchio non ti soddisfa?
Ti senti sempre stanco e senza energie?
Hai mal di schiena?”

(Obiettivo: attirare l'attenzione delle persone che si rispecchiano in una di queste problematiche)

Soluzione

La soluzione a questi problemi è allenarsi. Grazie al mio programma di allenamento personalizzato:

- riacquisterai tono ed elasticità
- rinforzerai il tuo apparato muscolare e non avere più dolori e fastidi
- riattiverai il tuo corpo e sentirti pieno di energia

(Obiettivo: dimostrare che sai come risolvere il problema)

CTA

“Allenati con me. Prova GRATIS il mio programma di allenamento per due settimane”

(obiettivo: ottenere nuovi clienti)

Prova tu: crea il tuo annuncio

La mia attrezzatura



iPhone 11 Pro Max



Microfono (per Iphone e Mac)
<https://amzn.eu/d/1yxpb8i>

Trucco per creare Reel e video parlati velocemente
<https://www.youtube.com/watch?v=yiuCNIRgwbY>



Ellenhead **da Zero a Venduto!**

Sponsorizzare

Una volta che hai creato l'annuncio devi sponsorizzarlo. Per farlo ti basta applicare tutto quello che hai imparato qui e nel freebie.

Il tuo obiettivo in questo caso è ottenere più **mail** di potenziali clienti possibili, a fronte dello scaricamento del freebie. La tua CTA sarà quindi "Scopri di più" e porterà ad una landing page (vedremo dopo come crearla) che permetterà di scaricare il contenuto.

Se utilizzi l'app potrai sponsorizzare un post già pubblicato e dovrai

Scegliere come obiettivo: **Più visite sul sito web**

Definire le caratteristiche del pubblico, il budget e la durata (non meno di 5 euro al giorno per 7 giorni...ma ti consiglio di investire un po' di denaro!)

Se crei l'ads con Meta Suite i passaggi sono più o meno gli stessi e puoi caricare la tua inserzione oltre che sponsorizzare un post già pubblicato.

Non vuoi creare una landing page?

Puoi raccogliere gli indirizzi "a mano" chiedendo alle persone di scriverti in DM per ottenere il freebie. In questo caso puoi salvarlo in una cartella Google Drive e inviare loro il link. Ricorda però di creare un documento in cui trascrivere tutti gli indirizzi che raccogli!

In questo caso dovrai scegliere come obiettivo: **Più messaggi**

Landing page

La Landing page è una pagina creata appositamente per raccogliere i contatti mail.

MailChimp

Mi sento di consigliartelo perché ha anche un sistema di mail marketing molto sofisticato ma facile da usare. Purtroppo al momento il suo piano gratuito supporta il mail marketing ma non la creazione di landing page. Puoi usufruire del un mese di prova gratis del piano a pagamento.

Io ti consiglio di utilizzare il piano Standard (18 € al mese) che ti permette di utilizzare landing page e mail marketing in modo integrato: molto comodo.

Se non avete mai sentito parlare di MailChimp vi consiglio di questo video che vi spiega in modo semplice che cos'è e cosa permette di fare questo strumento: <https://www.youtube.com/watch?v=zT5JEzU76Rs>

Se siete già esperti o comunque dopo aver visto questo video, andiamo più nello nell'operatività e vi faccio vedere esattamente tutti i passaggi per creare la landin page. Ma prima vediamo come costruirla dal punto di vista del testo.

Landing page: testo

Instagram Ads Bootcamp

Come creare sponsorizzate efficaci per vendere con Instagram

Modulo per inserire

Pulsante: OTTIENI IL WEBINAR GRATIS

Perché seguire il webinar?

Se sei un imprenditore, un libero professionista o un creativo ti mostrerò come utilizzare le sponsorizzate per trasformare Instagram in una fonte di entrate per la tua attività.

Se non hai ancora avviato la tua attività, ti insegnerò come trasformare il tuo talento e le tue competenze in un business online e raggiungere clienti veramente interessati a quello che offri.

Se utilizzi già i social e hai creato una community su Instagram ti spiegherò come trasformare i tuoi follower in clienti.

Se sei stanco di spendere ore e ore a creare i contenuti su Instagram, ti farò vedere come utilizzare questo social per quello che è, ovvero un canale per promuovere la tua attività.

Sei hai poca dimestichezza con i social ma sei pronto a metterti in gioco e imparare, ti mostrerò passo passo come utilizzarlo a servizio del tuo business.

Ti sfido a

Metterti in gioco.

Credere nelle tue idee e nel tuo talento.

titolo che indica il beneficio ottenuto con la visione del contenuto stesso

box per raccogliere le e-mail

pulsante con call to action

spiegazione estesa di tutti i vantaggi

paragrafo opzionale che si rivolge direttamente al lettore e fa leva su i suoi bisogni più profondi

Preparati a scoprire come Instagram possa farti raggiungere e amare da nuovi clienti.
Dare una possibilità al tuo business di crescere in nuovi modi, senza limiti di tempo e spazio.
Dare la possibilità a me di mostrarti come!

Pulsante: SCARICA IL WEBINAR

La mia esperienza per te

Sono Elena, Social Strategist volto e penna di Ellenlead.

Subito dopo la laurea, inizio a lavorare nel campo della comunicazione sia in piccole realtà che in aziende strutturate. Negli ultimi 5 anni ho lavorato all'interno di una delle principali concessionarie pubblicitarie italiane.

Fin dall'inizio guardo con interesse al mondo social.
Mi entusiasmava l'idea che chiunque, piccolo brand o grande azienda, avesse la possibilità di promuoversi, raggiungendo quantità di persone prima inimmaginabili, se non con grossi budget.

Così comincio a studiare, e nel 2020 decido di creare Ellenlead, con l'obiettivo di sperimentare tutto ciò che avevo imparato. La cosa funziona!

Grazie a questo profilo inizio a farmi conoscere e ad avere i primi clienti e collaborazioni.

In questi anni sono cresciuta ma la missione di Ellenlead è sempre la stessa: aiutare brand e professionisti a utilizzare i social per far crescere il proprio business.

Guarda cosa dicono i miei clienti e studenti

Testo recensione

Nome Cognome e professione

Pulsante: SCARICA IL WEBINAR GRATIS

pulsante con call to action

Bio: utile per far capire al lettore che sono una autorità in quel campo quindi può fidarsi di me

Social Proof: testimonianza dei risultati ottenuti. In mancanza di recensioni di clienti puoi raccontare i tuoi successi

pulsante con call to action