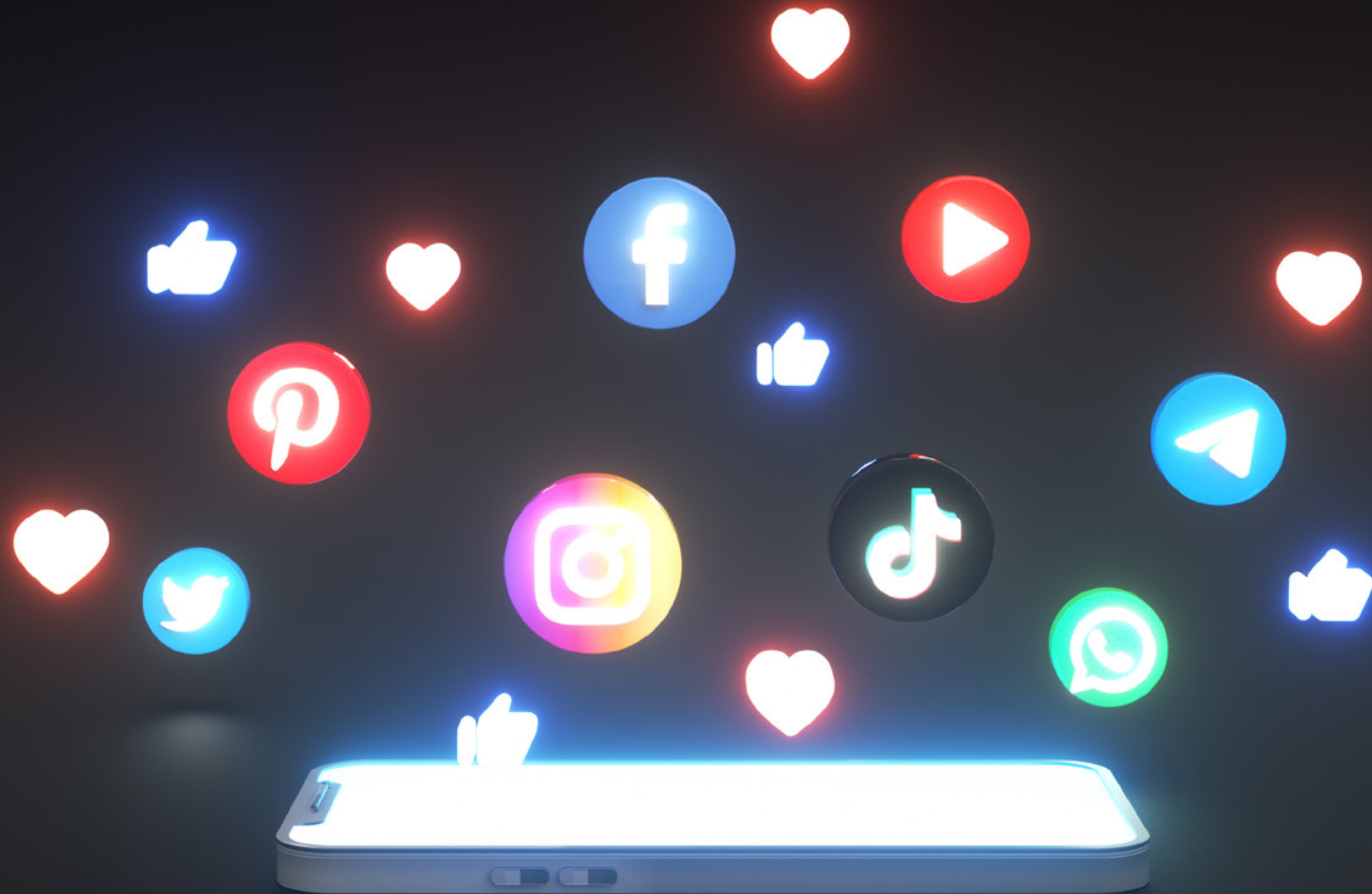


Digital Sales Mastery - Modulo 6

# Vendi!



# Perfeziona la tua offerta

## Rispondi a queste domande:

Quando comunichi il tuo servizio è chiaro:

- qual è il vantaggio che esso offre?
- a quale bisogno del tuo potenziale cliente risponde?
- come fare ad ottenerlo (Si compra sul tuo sito? È una prestazione a cui sottoporsi nel tuo studio? Occorre prendere appuntamento tramite Dm? sito? mail? chiamata?)

## Come hai stabilito il prezzo?

Abbiamo detto che avere a disposizione contatti caldi significa poter contare sul fatto che la loro scelta di acquisto non avverrà principalmente sulla base del prezzo ma in ragione del fatto che sei proprio tu a proporre quel servizio. Ciò è sicuramente vero ma entro certi limiti. Quali? Il budget del tuo cliente!

Sebbene per il cliente il prezzo non sarà la leva più importante sulla base della quale scegliere il tuo prodotto, è vero anche che non spenderà mai di più di quanto effettivamente non abbia a disposizione. Quindi nello stabilire il prezzo è importante **conoscere** il cliente e avere un'idea di quale sia la sua capacità di spesa + fare un'**analisi di mercato** su quanto costino servizi analoghi al tuo.

## Attenzione!

Se stabilisci **un prezzo molto superiore rispetto alla concorrenza**, devi giustificarlo evidenziando le caratteristiche esclusive nel tuo prodotto.

In tutti i casi i prezzi devono essere chiari e ben visibili negli annunci.

## **Offerta diversificata**

Prevedi almeno due o tre offerte con costi differenti. Questo significa spezzettare il tuo servizio in un'offerta base da cui applicherai il prezzo minore + una o più offerte più ricche e costose. In questo modo potrai intercettare target con diversi budget e predisposizione all'acquisto.

## **Offerta limitata e nei periodi giusti**

Ci sono dei **periodi dell'anno in cui le persone sono più propense a acquistare** per esempio durante i saldi, ricorrenze come il Black Friday o le festività come il Natale. Se lanci la tua offerta in questi momenti è probabile che avrai maggior successo.

Altro fattore che incentiva l'acquisto è sfruttare **il principio di scarsità di Cialdini**, quindi creare un'offerta limitata nel tempo (es. solo pochi giorni, solo fino esaurimento scorte, prezzo scontato per pochi giorni).

Creata l'offerta non ci resta che metterla a terra proseguendo con il nostro funnel. Creeremo una sequenza di mail volte a nutrire il nostro pubblico per scaldarlo ancora un po', per poi farlo acquistare tramite una Sales page. Organizzeremo anche un evento live come ulteriore spinta all'acquisto.

## **Ora tocca a te: perfeziona la tua offerta**

## Creazione della sequenza mail di nutrimento

Sebbene il pubblico sia più caldo rispetto all'inizio difficilmente sarà già pronto a comprare il nostro corso ecco che entra in azione la sequenza di nutrimento di mail. La sequenza di nutrimento ha funzione di farci conoscere più in profondità passando da un pubblico tiepido a un pubblico disposto ad acquistare da noi.

**Prima mail:** [Benvenuto!] Instagram Ads Bootcamp per te

**Seconda mail:** Come ti è sembrato il webinar?

**Terza mail:** Ho una sorpresa per te!

**Quarta mail:** Cosa ho imparato in questi 3 anni su Instagram

**Quinta mail:** Masterclass in arrivo!

**Sesta mail:** [ATTENZIONE!] Sono Live

**Settima mail:** [REGISTRAZIONE MASTERCLASS PER TE] Te la sei persa?

Queste mail possono essere mandate dal nostro account di posta in modo manuale. Oppure possiamo farlo in modo automatico.

Nel mio funnel ho utilizzato Mailchimp, che consente appunto di creare sequenze di e-mail automatizzate a partire da un database di indirizzi che abbiamo raccolto. Ti spiegherò come fare dell'ultimo capitolo del corso..

## Prima mail

**Quando: appena la persona si iscrive al webinar**

**Obiettivo: far scaricare il webinar**

titolo: [Benvenuto] Instagram Ads Bootcamp per te

testo:

Ciao \*|FNAME|\*,

Tutti hanno un sogno nel cassetto.

E se ti sei iscritta a questo webinar è perché sogni di costruire qualcosa.

Hai un obiettivo chiaro in mente: vuoi far crescere la tua attività.

Oppure non hai ancora un business ma hai un progetto imprenditoriale e la passione necessaria per realizzarlo.

I social e il digital marketing sono gli strumenti più avanzati per farlo e io sono qui per insegnarti come utilizzarli al meglio.

Questo webinar potrebbe rappresentare il primo step del percorso che ti porterà a realizzare il tuo sogno.

Cominciamo? Inizia il tuo percorso ora:

**Pulsante: Scarica il webinar Instagram Ads Bootcamp**

Seguimi su Instagram perchè ci saranno grandi novità nei prossimi giorni!

Ci vediamo presto,

Elena

Questa sarà la prima mail che le persone riceveranno una volta lasciata la mail sulla landing page.

Se tutto ha funzionato correttamente hanno già guardato il tuo video annuncio e letto attentamente la landing page dunque sono sufficientemente informati su quello che andranno a scaricare e convinti di volerlo leggere.

Non facciamo perdere loro ulteriore tempo e scriviamo una brevissima mail in cui il pulsante per scaricare il webinar sia evidente.

Diamo appuntamento sui nostri canali social e avvertiamo che ci saranno altre mail per ulteriori novità (no spoiler però!).

## Seconda mail

**Quando: dopo tre giorni**

**Obiettivo: vendere il prodotto/servizio**

titolo: Come ti è sembrato il webinar?

testo:

Ciao \*|FNAME|\*,

come ti è sembrato il webinar?

Spero davvero ti sia stato utile!

Instagram e il web sono strumenti con potenzialità enormi per il business e siamo solo all'inizio.

Se guardiamo al mercato americano (se mi segui da un po' sai che la scorsa estate sono andata in California) vedi quanta strada c'è avanti a noi. L'Italia è circa 1 o 2 anni indietro.

Questo cosa vuol dire?

Semplice! Possiamo guardare al mercato americano per capire cosa funziona e cosa no in anticipo, e agire di conseguenza.

La strada è tracciata! Dobbiamo solo seguire il percorso!

Questo è il motivo che mi ha spinto a creare il corso Da Zero a Venduto!.

Condensare tutta l'esperienza di più di 3 anni di gestione social ( il mio profilo @ellennead certo, ma soprattutto quello delle attività commerciali e delle aziende che curo quotidianamente come social media manager ) , di consulenze e di corsi dal vivo a imprenditori e liberi professionisti, in un corso

È la prima vera e propria di vendita.

Hai già spiegato in cosa consiste l'offerta per il tuo prodotto/servizio alla fine del webinar, ma questa mail è importantissima perché ha il compito di invogliare le persone che non lo hanno ancora fatto, a acquistare.

Cosa deve contenere?

È necessario rispiegare in maniera chiara e precisa l'offerta, facendo però attenzione a non ripetere esattamente le stesse argomentazioni nel corso. Occorre sforzarsi un po'!

Ad esempio puoi raccontare perché hai deciso di lanciare proprio questo prodotto, magari partendo dalla tua esperienza personale.

Puoi spiegare anche le motivazioni che stanno dietro ad altre scelte come il prezzo e la durata dell'offerta.

online accessibile a tutti in qualsiasi momento e da qualsiasi parte d'Italia.

Ecco come nasce Da Zero a Venduto

- un metodo completo chiavi in mano per vendere in modo costante
- 7 moduli in cui costruiremo step by step un percorso di vendita personalizzato sulla tua attività
- XX ore di formazione in totale, da seguire come e quando vuoi, senza limiti di tempo

Se hai un progetto imprenditoriale e la voglia di impegnarti per realizzarlo, questa è opportunità che stavi aspettando!

**Pulsante: Entra in Da Zero a Venduto!**

ATTENZIONE!!!

È il mio primo corso online e tengo tantissimo che più persone possibile possano accedervi e trarne il massimo del valore. Ecco perchè ho deciso di lanciarlo ad un prezzo speciale!

Solo €XX invece che XX.

Non male no? Ma solo per un periodo limitato di 2 settimane

**Pulsante: Unisciti a Da Zero a Venduto! al prezzo migliore di sempre**

Al tuo successo, Elena

Alla fine metti il link alla Sales Page (ne parleremo dopo) da cui è possibile acquistare il corso. Ti consiglio di ripeterlo più volte all'interno della mail.

### Terza mail

**Quando: dopo un giorno**

**Obiettivo: annuncio della LIVE**

titolo: Ho una sorpresa per te!

testo: Ciao \*|FNAME|\*,

questi giorni sono stati molto impegnativi ma non potrei essere più felice.

Ho sentito tante di voi, le vostre storie e i vostri sogni...ma anche i vostri dubbi e le vostre domande.

Ho risposto a tutti i DM ma sento che manca qualcosa.

Credo ci siano molte altre domande e vorrei un modo più diretto per comunicare con voi.

Ancora una volta il web mi offre la soluzione!

Organizzerò una Masterclass LIVE.

Sarà online sul mio canale YouTube

Il giorno XX alle XX

Sarà un modo per incontrarci e fare un altro pezzo di percorso insieme. Impareremo come:

utilizzare Instagram e gli strumenti di digital marketing per creare la tua attività online o un'ulteriore fonte di entrate per il tuo business offline

avviare la tua attività trasformando il tuo talento e le tue competenze in un business di successo

Può darsi che alcune persone ancora non siano pronte ad acquistare.

Un altro utile stratagemma è creare un'occasione di incontro diretto.

Anche in questo caso il web ci viene in aiuto. Potresti organizzare una live gratuita su Instagram o su YouTube.

Ti consiglio quest'ultimo per avere per esempio la possibilità di proiettare delle slide mentre parli. Ti spiegherò tutto in seguito.

In questa mail dovrai spiegare:

- dove e quando seguire la live
- gli obiettivi della live

Puoi anche riservare un'ulteriore promozione solo a chi parteciperà.



raggiungere in modo costante nuovi clienti veramente interessati a quello che offri

trasformare i tuoi follower su Instagram in clienti paganti, invece di spendere ore e ore a creare i contenuti social senza ottenere risultati

Se sei un imprenditore, un libero professionista, un coach o un creativo è l'opportunità che stavi aspettando!

...E risponderò a tutte le vostre domande sul mio corso Da Zero a Venduto! in partenza ad un prezzo speciale!

Come partecipare?

Clicca sul link qui sotto il XX alle 21:00 e unisciti alla Masterclass Live

Ci vediamo lì!

Elena

**Pulsante: Segui la Masterclass**

## Quarta mail

**Quando: dopo un giorno**

**Obiettivo: rilanciare la LIVE**

titolo: Cosa ho imparato in questi 3 anni su Instagram

testo:

Ciao \*|FNAME|\*,

Se ho imparato qualcosa in questi 3 anni su Instagram è questo:

non hai bisogno di un seguito enorme sui social per partire.

Quello che ti occorre veramente è:

conoscere il tuo pubblico e sapere cosa vuole

un'offerta efficace e pensata per l'online

una strategia vincente e gli strumenti giusti per crearla e diffonderla

Anche io facevo fatica ad immaginarmelo quando ho iniziato, ma credimi il segreto è tutto qui.

Puoi far raggiungere alla tua attività traguardi che neanche ti immaginavi.

Puoi arrivare a clienti veramente interessati alla tua offerta.

Puoi monetizzare la tua passione e le tue competenze generando una seconda entrata, o la tua entrata principale.

In questa e-mail dovrai ricordare l'appuntamento con la Live e fornire tutti i dati e i link utili per non perderla.

Puoi preparare anche un workbook scaricabile per permettere le persone di prendere appunti e seguirla al meglio.

Non dimentichiamoci che queste mail sono anche occasioni di vendita quindi ripresenta anche la tua offerta e il link per potervi accedere.

Puoi lavorare facendo quello che ami.

Tutto questo è possibile e non vedo l'ora di mostrarti come!

Ti aspetto XX XXXX alle XX alla Masterclass!

Clicca sul link qui sotto alle 21:00 e unisciti alla Masterclass Live

**Pulsante: Partecipa alla Masterclass Live**

Vuoi fare sul serio da subito?

Iscriviti a Da Zero a Venduto!

Un metodo completo per iniziare (e continuare) a vendere grazie ai social e digital marketing

7 moduli in cui costruiremo step by step un percorso di vendita personalizzato sulla tua attività

XX ore di formazione in totale, da seguire come e quando vuoi senza limiti di tempo

+ 1 voucher per usufruire entro un anno di una consulenza personalizzata con me

Per sole 2 settimane al prezzo lancio di XX

Meno di una cena fuori!

Il tuo progetto imprenditoriale merita di crescere?

**Pulsante: Fallo decollare con Da Zero a Venduto!**

## Quinta mail

**Quando: 2 ore prima dell'inizio della masterclass**

**Obiettivo: incentivo alla partecipazione alla Live**

titolo: Masterclass in arrivo!

testo:

Ciao \*|FNAME|\*,

Tic-Toc..Tic-Toc..

Il countdown è ufficialmente iniziato!

Stasera alle XX (tra esattamente X ore) ci sarà la masterclass.

Sono super emozionata (e anche un po' in ansia).

Non vedo l'ora di vedervi e sentire le vostre storie e i vostri progetti.

La masterclass di stasera ha un obiettivo importante. Aggiungere un altro step al percorso iniziato con il webinar.

Se vuoi

promuovere la tua attività senza limiti di tempo e spazio

trasformare le tue competenze in una fonte di reddito costante

raggiungere continuamente clienti veramente interessati ai tuoi servizi

Puoi mandare un paio di ulteriori e-mail in prossimità dell'inizio della Masterclass o quando è appena iniziata come ulteriore incentivo alle persone a partecipare

ottenere un flusso di vendita costante e automatizzato

non puoi perderti questa serata!

Come fare a partecipare?

Semplice, clicca qui sotto questa sera alle 21:00 e unisciti alla Masterclass Live

Ti aspetto!

Elena

Ps: Conosci qualcun altro che potrebbe essere interessato? Condividi con lei/lui questo link!

**Pulsante: Unisciti alla Masterclass Live**

## Sesta mail

**Quando: pochi minuti prima dell'inizio della Live**

**Obiettivo: incentivo alla partecipazione alla Live**

titolo: Masterclass in arrivo!

testo:

Ciao \*|FNAME|\*,

Io sono già dentro e tu?

La Masterclass LIVE sta per iniziare!

Non perderti neanche un minuto!

**Pulsante: Unisciti alla Masterclass**

Ci vediamo dentro!

Elena

Pochi minuti prima dell'inizio della Live, puoi mandare una e-mail per avvisare i ritardatari che la diretta sta per iniziare.

Non occorre dilungarsi, anzi, poche frasi brevi possono essere un efficace reminder. Poi utilizzare espressioni come: "sono Live", "la diretta sta per iniziare" "ti sto aspettando".

## Settima mail

**Quando: un giorno dopo la Live**

**Obiettivo: "portare a bordo" persone che non hanno potuto seguire la Live**

titolo: [REGISTRAZIONE MASTERCLASS PER TE] Te la sei persa?

testo:

Ciao \*|FNAME|\*,

Ieri sera è stato super! Super emozionante e super intenso! Era il mio primo evento Live ed ero davvero agitata. Avrò ricontrollato i miei appunti cento volte!

Siete state tantissime e vi ringrazio immensamente per il vostro affetto ed entusiasmo!

So anche che molte di voi non hanno potuto partecipare, per via del lavoro o di altri impegni. Vi capisco. Ognuno abbiamo una vita complicata e non è facile incastrare tutto!

Ecco perché ho deciso di offrire la possibilità di guardare il replay dell'intera serata! Per chi non c'era, e per chi c'era e vuole rinfrescarsi la memoria!

Trovi la registrazione a questo link! Puoi guardarla e riguardarla in qualsiasi momento!

**Pulsante: Guarda il replay**

Ti sarà utile? Io credo di sì!

E ti ricordo che questo non è che è un assaggio di quello che potrai trovare nel corso Da Zero a Venduto!

Da ieri infatti le iscrizioni sono ufficialmente aperte! Ecco l'offerta che ho pensato per questo primo

Succederà sicuramente che alcune persone non potranno essere presenti alla live. Non ti scoraggiare! Probabilmente hanno dovuto rinunciare per impegni pregressi, lavoro, stanchezza... o sono essersene semplicemente dimenticate!

Questo non vuol dire che non siano interessati, anzi non possiamo perdere l'opportunità di trasformarli in clienti!

Ti consiglio infatti di registrare la Masterclass e di metterla a disposizione tramite una mail successiva.

Puoi semplicemente mettere la registrazione (ti farò vedere più tardi come farla) in una cartella Google Drive e dividerne il link.

La registrazione sarà gradita anche a chi ha seguito la live. Sicuramente in questa occasione avrai spiegato molti concetti importanti e non è detto che le persone abbiano preso appunti. Anzi,

lancio:

Un metodo completo chiavi in mano per iniziare (e continuare) a vendere su grazie ai social e digital marketing

7 moduli in cui costruiremo step by step un percorso di vendita personalizzato sulla tua attività

XX ore di formazione in totale, da seguire come e quando vuoi senza limiti di tempo

+ 1 voucher per usufruire entro un anno di una consulenza personalizzata con me

Lo so è un'offerta ambiziosa ma era il primo lancio del corso e ci tenevo a fare qualcosa di grande!

Ricordati però che non durerà per sempre. La possibilità di iscriversi a questo prezzo infatti è valida solo fino a XX

Il tuo progetto imprenditoriale merita di crescere? Allora Da Zero a Venduto! fa per te!

**Pulsante: Unisciti a Da Zero a Venduto!**

Ci sentiamo presto!

Elena

una delle cose che le persone chiedono più spesso è proprio di avere materiale registrato per non dover prendere appunti!

Infine, la registrazione sarà preziosa anche per te, in occasione di futuri lanci. Potrai infatti decidere di non andare live tutte le volte ma di proporre questo video come ulteriore materiale gratuito.

Gli obiettivi di questa mail sono quindi 3:

1. Ringraziare le persone che hanno seguito alla diretta per la loro partecipazione.
2. Mettere a disposizione il Replay della serata (con link per accedervi)
3. Ricordare in cosa consista la tua offerta.



# Sequenza mail di vendita

Non è detto che, tutti quelli che hanno seguito il live a questo punto abbiano acquistato il servizio.

Ovviamente non possiamo costringere le persone ad acquistare però possiamo mettere in campo un ulteriore ultimo strumento per incentivare l'acquisto.

Infatti a questo punto dovrai far partire un'ulteriore sequenza di mail, orientato alla vendita. Queste e-mail punteranno alla Sales Page, ovvero una landing page del tutto simile a quella preparata per il webinar, ma che va a riassumere i vantaggi del servizio che offri e i keypillar della tua offerta.

## **Sequenza di mail di vendita:**

**Prima mail:** Un'offerta limitata per te

**Seconda mail:** [Help] sono sommersa di domande

**Terza mail:** [-1 giorno] Ti faccio vedere cosa accadrà tra un anno

**Quarta mail:** [ULTIMA CHIAMATA] L'offerta scade stanotte

## Prima mail

**Quando: dopo 2 giorni**

**Obiettivo: Presentare l'offerta**

titolo: Un'offerta limitata per te

Ciao \*|FNAME|\*,

Mi sto ancora riprendendo dal lancio... è stato entusiasmante ma anche molto stancante!

Ho visto tante di voi piene di energia e voglia di raggiungere i propri obiettivi e inseguire i propri sogni!

La stessa voglia che avevo io all'inizio del mio percorso!

E che mi ha spinto a fare questo regalo:

Darti Da Zero a Venduto! ad un prezzo scontato per queste prime 2 settimane di lancio!

**Pulsante: Unisciti a Da Zero a Venduto!**

Cos'è Da Zero a Venduto! ?

È un percorso a 7 step che ti guiderà passo dopo passo nella creazione, lancio e scalabilità del tuo business online in soli XX giorni.

In altre parole niente più ore e ore a risolvere problemi inaspettati, a navigare su internet per cercare soluzioni, a chiedere all'amico dell'amico... tentativi, fallimenti, situazioni di stallo e frustrazione.

Ho fatto già io tutto il lavoro per te, testando ogni soluzione sulla mia pelle, mappando e spiegando ogni passaggio.

In questa prima mail è importante concentrarsi sui benefici della tua offerta. Questa mail sarà ancora più importante se non hai fatto una live.

Le persone infatti, non comprano un prodotto per le sue caratteristiche intrinseche, bensì se sono convinte che questo possa risolvere il proprio problema.

È fondamentale quindi mettersi dalla parte di chi legge e spiegare esattamente come il nostro prodotto sia in grado di far fronte ad un problema specifico.

Una buona idea è quella di far leva sui bisogni primari come quello di sentirsi autorealizzati, di avere successo ma anche sentirsi al sicuro, essere amati, migliorarsi, sentirsi in forma o in equilibrio con se stessi.

Esempio di risposta poco efficace: "Il mio prodotto fa X e ha le caratteristiche

Tu devi solo metterti comoda, leggere e applicare! Il tutto seguendo i tuoi tempi.

**Pulsante: Unisciti a Da Zero a Venduto!**

Non perdere l'occasione di diventare un'impreditrice di successo e di trasformare la tua vita.

P.S. 3 cose da sapere se Da Zero a Venduto! è giusto per te:

Hai un progetto imprenditoriale che ti sta a cuore?

Sei pronta ad impegnarti concretamente per realizzare il tuo percorso di cambiamento?

Hai almeno 3-4 ore alla settimana per seguire il corso e gestire il tuo business online?

Voglio che tu legga ad alta voce queste domande e rispondi con convinzione e sincerità!

Sono tre SI?

Allora Da Zero a Venduto! ti aspetta!

**Pulsante: Oggi puoi averlo a XX euro invece che XX**

Ci sentiamo presto!

Elena

Y e Z...”

Esempio di risposta molto efficace: “Il mio prodotto può aiutarti a raggiungerti l'obiettivo X... ti renderà in grado di fare Y nel tempo Z”

Una tecnica efficace è quella di far fare al lettore una professione di intenti.

Soprattutto se stai vendendo un corso o una consulenza, da parte di chi acquista dovrà esserci impegno (seguire il corso ma anche una dieta o un determinato regime di allenamento).

Prova a concludere la mail chiedendo alle persone di rispondere attivamente a tre domande per scoprire se è il tuo prodotto fa al caso loro.

Questo fa sì che le persone si fermino a riflettere attentamente sulla tua offerta, in modo da rendere la scelta di acquisto più consapevole e motivata.

## Seconda mail

**Quando: dopo un giorno**

**Obiettivo: Rispondere alle principali domande**

titolo: [HELP] Sono sommersa di domande

Ciao \*|FNAME|\*,

Spero che la masterclass dell'altro giorno ti sia stata utile!

Ho ricevuto tanti commenti di ragazze così pieni di speranza, energia e voglia di inseguire i propri obiettivi che non posso che esserne immensamente grata!

Se sei intenzionata anche tu a trasformare il tuo talento e le tue competenze in un business di successo, anche se parti da 0...

**Pulsante: Unisci a Da Zero a Venduto! e Inizia a dar forma al tuo business online**

Tra ieri e lunedì sono stata letteralmente sommersa di domande.

Così ho deciso di prendermi qualche minuto e rispondere a quelle più comuni:

**"Cos'è Da Zero a Venduto! ?"**

Da Zero a Venduto! è un percorso che ti porterà a creare, lanciare e crescere il tuo business online.

Attraverso i 7 step del corso ti mostrerò esattamente i passi da seguire per promuovere la tua attività online, raggiungendo clienti veramente interessati a quello che offri e un flusso di vendite costante. Se non ha ancora un'attività, ti mostrerò come monetizzare le tue competenze e il tuo talento e come trasformarlo in un'attività profittevole.

Alcune persone avranno bisogno di un'ulteriore spintarella per decidere di acquistare il tuo prodotto. Un modo per rassicurarle è dare risposta alle loro domande più frequenti.

Non ti sarà difficile individuarle durante la live, oppure leggendo i commenti che ti arriveranno in Dm o nelle Stories.

Ecco qualche suggerimento.

In genere le domande più gettonate sono relative a cosa è incluso nel servizio (non aver paura di ripetere gli stessi concetti che hai già espresso nella landing page o nelle precedenti mail), le condizioni di acquisto (prezzo, modalità di pagamento, tempistiche), eventuali scadenze e condizioni di reso.

Altro quesito molto popolare è: "In quanto tempo otterrò i primi risultati?"

Altre domande? Dai la possibilità di contattarti direttamente per porti altre

## “E se parto da zero e non conosco niente del mondo digital?”

Se il mondo online ti è sconosciuto e non hai dimestichezza con strumenti quali Instagram e newsletter non ti devi preoccupare. Se hai un obiettivo e sei pronta ad impegnarti niente ti può fermare! E in ogni caso nel corso troverai tutte le indicazioni anche pratiche per l'utilizzo di tutti gli strumenti.

## “In quanto tempo vedrò i primi risultati?”

Dipende. Il corso ha un approccio molto pratico: punta a renderti indipendente, a farti creare un sistema di vendita personalizzato in base alla TUA specifica attività e a renderti in grado di gestirlo in modo autonomo. Ciò significa che sono richieste forza di volontà e impegno...i risultati non arrivano senza fatica!

Mi sento di dire che se hai un progetto che ti sta a cuore e l'intenzione di impegnarti, potresti arrivare a fare il tuo primo lancio nel giro di un mese. Se sei super motivata anche meno!

Ancora per pochi giorni puoi averlo al XX euro (invece che XX). L'offerta scade il XX

## **Pulsante: Unisciti a Da Zero a Venduto!**

So che ci sono altre domandine nella tua testa :-), sentiti libera di scrivermi senza impegno in DM su Instagram o a [info@ellennead.com](mailto:info@ellennead.com) Ti risponderò nel più breve tempo possibile!

A presto,

Elena

domande.

Sembra scontato ma sii sempre gentile e disponibile: uno studio ha dimostrato che la stragrande maggioranza di lamentele e recensioni negative hanno origine non tanto ad un prodotto di bassa qualità, quanto al modo in cui il cliente è stato trattato.

Ricorda che il tuo obiettivo non è accontentare tutti a tutti i costi ma piuttosto convincere perché il tuo prodotto sia il migliore a rispondere a una specifica esigenza.

### Terza mail

**Quando: dopo un giorno**

**Obiettivo: Ispirare all'azione raccontando il servizio da un altro punto di vista**

titolo: [- 1 giorno] Ti faccio vedere cosa accadrà tra un anno

Ciao \*|FNAME|\*,

Nella masterclass di 2 settimane fa ti ho parlato della metafora del treno.

Per anni ci hanno detto che "il momento di Instagram era passato" che "l'online è morto"...che "ormai era troppo tardi"

Lasciati che ti dica una cosa: non c'è NIENTE di più sbagliato.

O meglio. Certo, come per ogni rivoluzione, anche per quella digitale: prima arrivi meglio è.

Ma sicuramente non è tardi. Anzi siamo proprio nel PIENO DELLO SVILUPPO. Ci sono ancora potenzialità enormi, soprattutto in ambito vendite.

Lo so per certo, perché?

Se mi segui da un po', sai che lo scorso anno sono andata in California. Ero proprio nella Silicon Valley, dove hanno sede i colossi tech come Meta e Google [\(foto\)](#)

Sai cosa ho visto? Innovazione, sviluppo e ricchezza.

Ho visto con i miei occhi le potenzialità di questi strumenti, l'ho percepito chiaramente parlando con le persone.

Questa mail è perfetta per raccontare la tua offerta da un altro punto di vista.

Puoi prendere ispirazione dalla tua esperienza personale, da una ricerca scientifica, o da una storia di successo di un tuo cliente.

L'obiettivo è quello di dimostrare la tua autorevolezza e la validità della tua offerta.

Non c'è uno schema universale ma più l'esempio che sceglierai sarà reale e dimostrabile, più il tuo lettore si sentirà coinvolto.

Come vedi in questo esempio, io prendo spunto dalla mia esperienza per spiegare il motivo per cui deciso di creare questo corso e perché sono sicura funzioni.

Consiglio extra:

Utilissimo è allegare testimonianze come foto, video o schemi a supporto

Il futuro è ONLINE.

E sai qual è la cosa migliore?

Rispetto al mercato americano, l'Italia è indietro. Di almeno un paio d'anni.

E per noi questa è una gran fortuna.

Guardando agli Stati Uniti possiamo vedere in anteprima quello che accadrà in Italia tra 1, 2 o forse 3 anni. E agire di conseguenza.

Questo è il motivo che mi ha spinto a creare Da Zero a Venduto!

L'assoluta certezza che la partita dell'online in Italia sia ancora tutta aperta. Si può ancora crescere sui social, ma soprattutto si può ancora utilizzare il Digital come strumento per sviluppare il proprio business.

Dunque il momento migliore non era l'anno scorso, due anni fa, tre, prima della pandemia.... Non c'è mai stato un momento migliore di ORA!

Non continuare a dirti che è troppo tardi, che non fa per te, che non serve.

Siamo nel pieno dell'era digital. Il treno che sta passando proprio davanti a te. E' ora di saltarci su!

...e hai di fronte lo strumento perfetto per afferrare questa opportunità.

Il mio corso Da Zero a Venduto! in cui imparerai come:

promuovere la tua attività senza limiti di tempo e spazio

di quello che stai raccontando. Puoi anche linkare a fonti autorevoli, nel caso si tratti di uno studio/ricerca.

trasformare il tuo talento e le tue competenze in una fonte di reddito costante

raggiungere continuamente clienti veramente interessati ai tuoi servizi

programmare e automatizzare le tue campagne di vendita

Sembra qualcosa di irraggiungibile, ma ti basta imparare da chi sa come si fa.

E solo fino a domani alle 23:59 puoi farlo al prezzo di una cena fuori (prezzo che non verrà più ripetuto).

**Pulsante: Accedi ora a Da Zero a Venduto! a XX euro**

Domani chiudiamo, quindi te lo ripeto: il momento è ora!

Ti abbraccio,

Elena



## Quarta mail

**Quando: dopo un giorno**

**Obiettivo: Ultima possibilità per vendere!**

titolo: [ULTIMA CHIAMATA] L'offerta scade stanotte

Ciao \*|FNAME|\*,

alle 23:59 l'offerta scade.

Questa è l'ultima chance per creare il tuo business online al prezzo di una cena!

Avrai:

un metodo completo chiavi in mano per vendere in modo costante

7 moduli in cui costruiremo step by step un percorso di vendita personalizzato sulla tua attività

XX ore di formazione in totale, da seguire come e quando vuoi, senza limiti di tempo

+ 1 voucher per usufruire entro un anno di una consulenza personalizzata con me!

Il tutto al prezzo lancio di € XX invece che € XX. Ma solo fino a stanotte.

**Pulsante: Unisciti a Da Zero a Venduto! al prezzo migliore di sempre**

Perché propongo Da Zero a Venduto! ad un prezzo così basso?

Sai, molti mi chiedono perché ho scelto di lanciare il corso a questo prezzo, direi quasi simbolico... Meno di una cena, almeno qui a Torino.

Questa quinta mail è l'ultima possibilità che hai per convincere i lettori ad aderire a tuo lancio. La manderai il giorno della scadenza dell'offerta.

Dopo potrai decidere se chiudere le vendite oppure continuare a proporre il tuo prodotto ma a condizioni meno vantaggiose.

E' fondamentale infatti che l'offerta lancio abbia una durata di tempo limitata e che si crei un senso di urgenza nella testa del potenziale cliente.

Utilizza questa mail per ribadire in cosa consista l'offerta e che sia l'ultima occasione per potervi accedere.

Puoi rafforzare il concetto spiegando perché hai deciso di offrire queste condizioni e perché ora stiano terminando.

In generale non utilizzo toni altisonanti

Perché ci ho messo il cuore!

È il primo corso che organizzo interamente online. Ci ho messo parecchi mesi a confezionarlo. Contiene tutta l'esperienza che ho accumulato in più di 3 anni nella gestione di profili social; il mio @ellennead certo, ma anche e soprattutto quello delle attività commerciali e professionali che curo quotidianamente come social media manager. Ho racchiuso qui dentro anche il meglio dei corsi che ho tenuto dal vivo nell'ultimo anno link e delle consulenze che ho fatto e continuo a fare da remoto.

Insomma un bel po' di informazioni che ovviamente valgono MOLTO di più di questo prezzo lancio.

Ecco perché l'offerta termina stanotte alle 23:59.

Ed ecco perché, non metteremo più a disposizione questo corso a un prezzo simile.

È una di quelle occasioni da ora o mai più.

Lanciare la tua attività online può essere molto più rapido di quanto pensi. Può portarti molto più lontano di quanto immagini.

**Pulsante: Ultima chiamata: Entra in Zero a Venduto! al prezzo migliore di sempre**

Ti aspetto,

Elena

ma ora siamo proprio agli sgoccioli quindi un po' di drammaticità con espressioni come "ora o mai più", "offerta irripetibile", "offerta che non tornerà" in questa circostanza vanno bene! Lo scopo, lo ripeto, è creare il senso di urgenza in chi legge.

Probabilmente ti sentirai anche tu un po' su di giri e in ansia! Siamo in una fase cruciale! Goditela!

## Sales page

Tutte le mail di vendita dovranno portare ad una stessa Sales page, che serve a convertire i visitatori in clienti finali.

**Copia la mia Sales page!**

### **Nome e claim**

È utile che il nome del corso sia diverso da quello del freebie, in modo da non confondere le idee. Nome e claim (breve frase da mettere subito dopo il nome) devo essere "parlanti".

### **Call to action a pulsante**

Subito dopo il claim, distribuite tante volte all'interno della pagina e alla fine

### **Cosa imparerai**

Elenca tutti i traguardi che il cliente raggiungerà grazie al tuo servizio. ATTENZIONE: devono coincidere con le sue reali necessità e obiettivi di business.

### **Parte motivazionale**

Deve sempre esser presente una sezione in cui ti rivolgi direttamente al lettore e in una maniera il più emozionale possibile fai leva sulle sue aspirazione e desideri più intimi per motivarlo ad agire.

### **Guarda dentro il corso**

Dai un'anteprima dettagliata degli argomenti che tratterai nel corso/cosa fornirai nei tuo servizio, in modo da dare al cliente una prospettiva più e completa possibile.

### **Prezzo**

Quanto costa. Bisogna essere più chiari e trasparenti possibili, onde evitare misunderstanding e lamentele future.

### **FAQ**

Un altro modo per stimolare la vendita è chiarire i dubbi. Ti accorgerai che le persone chiedono sempre le stesse cose! Dare risposta a queste domande

in maniera preventiva potrebbe essere un buon modo per convincere le persone a effettuare l'acquisto.

Ti consiglio anche di mettere una mail per contattarti in caso di domande diverse e di implementare questa sezione ma mano, in base alle domande più ricorrenti.

**Ti ricordo che** i consumatori sono tutelati dagli articoli 52 e seguenti del Codice del Consumo (D. Lgs. n. 206/2005), che prevedono la possibilità di restituire un bene o recedere da un contratto entro 14 giorni dall'acquisto online.

## Da Zero a Venduto!

Il corso completo che aiuta imprenditori, liberi professionisti e creativi a vendere online in modo facile e scalabile, Anche se parti da zero.

**Pulsante: ACCEDI ORA**

### Impara subito a:

Utilizzare Instagram e gli strumenti di digital marketing per creare la tua attività online o un'ulteriore fonte di entrate per la tua attività offline

Avviare la tua attività trasformando il tuo talento e le tue competenze in un business di successo

Raggiungere in modo costante nuovi clienti veramente interessati a quello che offri

Trasformare i tuoi follower su Instagram in clienti paganti, invece di spendere ore e ore a creare i contenuti social senza ottenere risultati

Costruire un sistema che crea vendite in modo continuativo, anche se hai poca dimestichezza con il social e il digital marketing ma sei pronto a metterti in gioco

### Lascia che ti mostri una cosa:

Un treno sta passando in questo momento. È il treno del digital marketing.

Vuoi far crescere la tua attività e le tue vendite senza limiti di spazio e in modo continuativo?

Questa è l'opportunità che stavi aspettando.

Lo sappiamo ma tendiamo a ignorarlo, a rimandare. Finché un giorno ti accorgi che è tardi e hai perso un'altra occasione.

L'occasione di far conoscere la tua attività e le tue competenze al mondo, arrivando a clienti che non potresti mai con i mezzi tradizionali, espandendo il tuo business a livelli che non pensavi di raggiungere.

È ora di rimboccarsi le maniche e afferrare questa opportunità.

Questo treno sta passando proprio davanti a te, prendilo al volo.

Dipende solo da te!

**Pulsante: VOGLIO COGLIERE QUESTA OPPORTUNITÀ**

### Guarda dentro al corso:

#### Modulo 1 - Getta le basi

Come funziona la vendita online e cos'è un funnel di vendita

Crea il tuo funnel di vendita

#### Modulo 2 - Crea la strategia

Definisci la tua strategia di vendita

Trova il tuo Ikigai

Crea la tua Buyer personas

Determina la tua Value Proposition

Definisci la tua Trasformazione  
Stabilisci la tua offerta grazie alla Regola delle 5W

### **Modulo 3 - Crea o ottimizza il tuo profilo**

Come funziona l'algoritmo e come si cresce  
Ottimizza il tuo profilo: Bio e Stories in evidenza  
Imposta un calendario editoriale per vendere  
Come creare contenuti efficaci: testi, immagini e video

### **Modulo 4 - Crea il tuo freebie**

Cos'è un freebie e come utilizzarlo nella tua strategia di vendita  
Come crearlo passo passo con strumenti e tool GRATUITI

### **Modulo 5 - Distribuisci il tuo freebie e attira clienti**

Utilizza le sponsorizzate per attirare nuovi potenziali clienti  
Raccogli i contatti con una Landing Page efficace

### **Modulo 6 - Vendi!**

Mailchimp e il mail marketing: la sequenza di mail che ti fa vendere  
Crea una Sales Page che converte

### **Modulo 7 - Continua a vendere**

Indecisi? Organizza una Masterclass Live per convincerli  
Mantieni il tuo funnel di vendita sempre attivo, lancio dopo lancio

### **Quanto costa**

Un metodo per creare step by step un flusso di vendita personalizzato sulla tua attività

XX videolezioni da seguire come e quando vuoi

XX ore di formazione in totale, con accesso a vita

XX €

invece che XX €  
(solo per le prime 2 settimane di lancio)

e inoltre con XX € in più  
1 voucher per usufruire entro un anno di una consulenza personalizzata con me (servizio che da solo costerebbe XX €)

**Pulsante: ACCEDI ORA A Da Zero a Venduto!**

### **FAQ**

#### **Il corso è adatto alla mia attività?**

Il corso **fa per te** se:

- sei un imprenditore e hai un'attività di vendita diretta al cliente finale come un negozio o e-commerce
- sei un libero professionista o un coach e vendi consulenze, servizi o corsi nel tuo studio/agenzia o online
- non hai ancora avviato la tua attività ma un creativo, artigiano o hai un talento o competenze che vuoi monetizzare attraverso corsi, consulenza o prodotti realizzati da te.

Il corso **non fa per te** se:

- ha un'azienda di tipo B2B ovvero che vende i propri prodotti/servizi ad altre

aziende.

**Avrò accesso al corso a vita?**

Sì, il corso sarà tuo per sempre.

**Posso pagare con bonifico?**

Sì. Scrivi a [info@ellennead.com](mailto:info@ellennead.com) e ti spiegherò come.

**Posso avere un rimborso, se non sono soddisfatto?**

Sì, come prescritto dalla legge. Scrivi a [info@ellennead.com](mailto:info@ellennead.com) entro 14 giorni e sarai rimborsato dell'intero importo.

**La mia domanda non è tra queste, a chi posso scrivere?**

Scrivi a [info@ellennead.com](mailto:info@ellennead.com), ti risponderò al più presto.

**Pulsante: [ENTRA ORA IN Da Zero a Venduto!](#)**