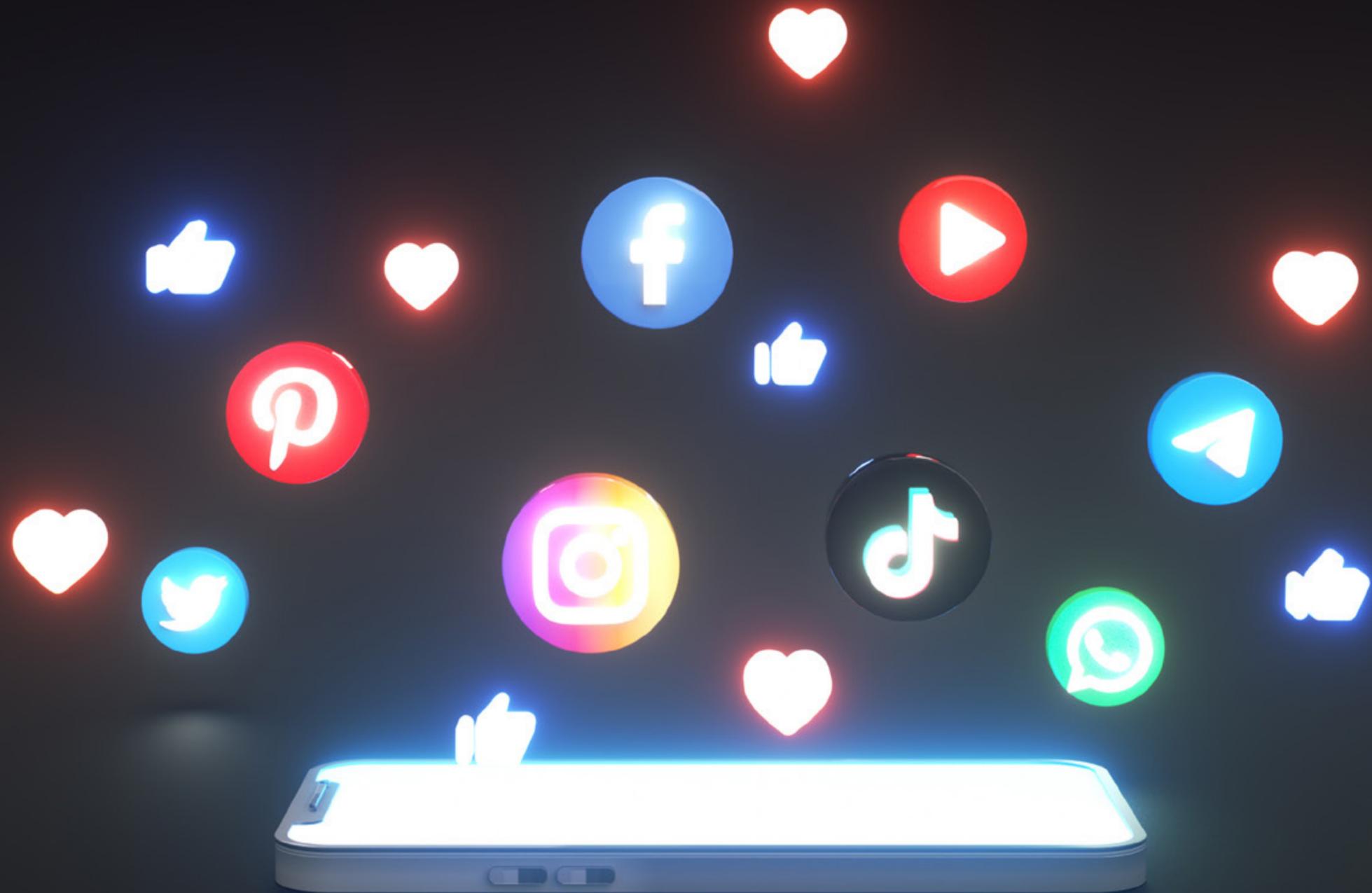


Digital Sales Mastery - Modulo 7

Continua a vendere



Masterclass Live | come strutturarla dal punto di vista dei contenuti

1

- dai il benvenuto

- **istruzioni per l'uso:** come si svolgerà la live (ad esempio se dura un'ora potresti dedicare mezz'ora il tuo speech e mezz'ora alle domande di chi ti sta seguendo), come le persone si devono o non si devono comportare (ad esempio scrivere le proprie domande in chat, non interrompere, come chiedere assistenza)

- **professione di intenti:** motiva le persone che ti seguono con frasi del tipo "questa live è dedicata a chi ha gli obiettivi XYZ ed è disposta a fare questi sacrifici... sei una di queste persone?"

- **di cosa parlerai e perché rimanere fino alla fine:** una buona idea per far sì che le persone restino fino alla fine è quella annunciare che riserverai un qualche vantaggio/sconto esclusivamente a chi rimarrà

2

- **perché imparare da te:** fornisci prove, derivanti dalla tua esperienza personale o professionale, che tu sei la persona giusta da seguire
- **parte formativa** vera e propria; non c'è uno schema preciso ma tieni a mente questi punti:
 - **dai valore** ovvero le persone devono pensare di aver investito bene il loro tempo
 - **il tuo scopo è vendere** quindi privilegia contenuti motivazionali ed emozionali che ispirano all'azione piuttosto che preoccuparti di dare solo nozioni utili. La stessa logica che hai utilizzato per il freebie devi applicarla qui
 - **il contenuto formativo che offri deve essere coerente con ciò che offrirai nel corso/servizio/prodotto.** Per esempio puoi trattare solo una parte invitando le persone ad approfondire, acquistando il corso

3

- **in cosa consiste la tua offerta, come può aiutare a raggiungere gli obiettivi di chi ti sta seguendo e quale valore aggiunto può dare rispetto alla masterclass**
- **cosa la rende unico o lo distingue rispetto ai competitor** ovvero perché scegliere te
- **testimonianze e risultati**
- **la tua offerta economica e perché conviene acquistare ora:** puoi creare una promozione esclusiva per le persone che seguono la live)

4

- **spazio alle domande**

Masterclass Live | soluzioni tecniche

Quali sono gli strumenti più appropriati? Instagram, Facebook, Zoom, Google Meet, YouTube...

Perché scegliere YouTube:

- **servizio specializzato in video**, affidabile anche in caso di un gran numero di partecipanti

- **facile da usare**:

https://support.google.com/youtube/answer/2474026?hl=it&ref_topic=9257984&visit_id=637376148367682084114359273&rd=1

- possibilità di **programmare la diretta e di generare un link** che potrai condividere nelle e-mail di lancio.

- possibilità di interagire tramite **chat**

- possibilità di **salvare il video** e poterlo pubblicare sul tuo canale

Consiglio Extra

Una volta registrata diretta, pubblicala con l'opzione "**non in elenco**". In questo modo il video sarà raggiungibile solo da coloro in possesso del link.

Consiglio Extra Bis

Durante la live, puoi proiettare slide grazie a strumenti gratuiti come **OBS**.

Qui il link per scaricarlo <https://obsproject.com/>

e qui un breve tutorial di spiegazione: <https://www.youtube.com/watch?v=r3EKi8UcwiM>

L'automazione di Mailchimp

The screenshot displays the Mailchimp Customer Journey dashboard. On the left is a navigation sidebar with a 'Crea' button and categories for 'Campagne' and 'Automazioni'. The 'Automazioni' section is expanded, showing options like 'Panoramica', 'Tutti i percorsi', 'Percorsi predefiniti', 'Email transazionale', and 'Pubblico'. The main content area is titled 'Customer Journey' and features a 'Crea da zero' button and a 'Scegli percorso predefinito' button. Below this, a large heading reads 'Inizia subito il tuo customer journey con le automazioni più diffuse'. Three automation cards are shown: 'Recupera carrelli abbandonati' (+15), 'Invia email ai clienti con tag', and 'Recupera i clienti persi' (+16). Each card includes a 'Più utilizzati' badge. A search icon and a user profile icon are visible in the top right corner, and a help icon is in the bottom right corner.

A close-up photograph of a woman with long blonde hair, wearing a large hoop earring, sleeping peacefully. Her eyes are closed, and her mouth is slightly open. Under her chin, a thick stack of US dollar bills is visible, held in place by her hand. The scene is set against a dark background, possibly a bed with a white pillow. The overall mood is one of tranquility and financial success.

Guadagnare mentre dormi?

Aspetta! Ho ancora una cosa da dirti...

Abbiamo visto insieme tantissime cose, alcune anche molto complicate e difficili da digerire. Capisco se ti senti confusa! Ti ci vorrà un po' per metabolizzare tutto e mettere insieme il tuo progetto.

Sappi che non sei sola!

Se hai dubbi o domande sul contenuto del corso e su come costruire il tuo personale funnel, io ci sono!

Se hai acquistato il pacchetto con la consulenza online hai tempo un anno dall'acquisto per usufruirne.

Se hai acquistato il corso senza la consulenza, puoi prenotarne una in qualsiasi momento sul mio sito:

<https://www.ellennead.com/shop/>

Parleremo esplicitamente del tuo caso e risponderò a tutte le tue domande in modo che tu possa essere sicura di aver impostato tutto al meglio per partire!

Aspetta! Aspetta! Voglio farti un regalo!

Se non hai acquistato il pacchetto con consulenza, oppure se ce l'hai ma ne vuoi fare più di una, c'è un bonus per te!

Facendo una recensione di questo corso puoi ottenere il 10% di sconto sull'acquisto di una consulenza!

Come fare?

Basta scrivermi la tua recensione in DM su Instagram e dirmi che vuoi la consulenza al prezzo scontato! Ti manderò subito il codice sconto... **che non scade mai!**