

La Formula Segreta Della Prevendita

By Valerio Conti

[I segreti-delle-squeezepage](#)

Tutti I diritti riservati

Nessuna parte di questo documento può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma, elettronica o meccanica senza l'autorizzazione scritta dell'autore

Note legali

Le strategie riportate in questo manuale sono il frutto di anni di studi, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati. L'autore si riserva il diritto di aggiornare o modificarne il contenuto, in base a nuove condizioni. Questo documento ha solo ed esclusivamente scopo informativo, e l'autore non si assume nessuna responsabilità dell'uso improprio di queste informazioni.

La visione di insieme

Facciamo una premessa: Per avere una visione di insieme di tutto quello che è possibile fare con l'internet marketing e l'infomarketing oggi, non basterebbero 300 libri o corsi specialistici.

Esiste comunque un elemento fondamentale, in grado di svelarti un'impalcatura che unifica tutto, e senza bisogno che tu segua decine di GURU pronti a spillarti in continuazione soldi dal tuo portafogli: Questo elemento è...

..."L'interazione umana"

Ancora troppe persone in Italia non comprendono che le fondamenta del nuovo marketing online sono i rapporti umani. Oggi i rapporti si curano creando un efficace sistema di community building, attraverso i 3 canali dei blog, forum, social media, con cui seguire e servire i propri contatti, aiutandoli a realizzarsi.

L'obiettivo è interessarsi dei loro bisogni, e curarsi di risolverli

Per fare questo però hai bisogno di ottenere una maggiore visibilità e influenza, e prima ancora di iniziare a costruire un arsenale di contenuti, la tua attenzione deve essere rivolta nel modo più totale alla creazione della tua prima lista di iscritti.

Prima di tutto però occorre capire alcune cose....

Per cosa le persone spendono soldi?

Le principali leve motivazionali sono sempre le stesse: **Dolore, disperazione, paura di non avere o non riuscire, o di perdere qualcosa. Oppure desiderio di ottenere, migliorare la propria vita e la propria condizione**

Il segreto dei professionisti del web è nella scelta della motivazione che sta alla base di ciò che offrono. Questi studiano e ricercano le soluzioni più efficaci per risolvere concretamente i problemi di chi soffre, oppure per migliorare una vita già prospera.

Dunque se aiuti le persone a risolvere problemi seri come, debiti, salute, a uscire dalle proprie situazioni disperate, non ci sarà prezzo per quello che avrai fatto. Il discorso è estendibile sia nel mondo online, quanto nell'offline se vuoi promuovere un'azienda o una struttura tua o di terzi,

Come uccidere il tuo primo internet Business (in 30 giorni)

Nel 91% dei casi chi si inoltra nel Web marketing fa in genere 4 cose:

1) Si avventura nel mercato del “fare soldi online” perchè tutti ne parlano, ma come tutti coloro che ne parlano, non ha alcuna intenzione di investire su se stesso, ne di perdere troppo tempo perché già stanco di pensare a causa della vita troppo opprimente, e del lavoro che “non si trova”.

2) Così, incuriosito dai vari siti e proposte anche visibili online, si ritrova a cliccare su un messaggio simile:

Fare Soldi In 13 minuti:

Prova Il Generatore Automatico

Guadagna 10.000 Euro In 6 Giorni

www.guadagna-ora-fai-guadagni.com

l'idea lo cattura, ma non clicca nemmeno sull'annuncio per vedere quali assurdità contiene, e si fa assorbire da quella che sarà la sua rovina; senza pensarci due volte, si mette a leggere qualche ebook gratuito, e in meno di 2 giorni pensa di essere già in grado di insegnare agli altri “come si fa” a fare soldi, anche se non ha ancora fatto nemmeno il suo primo euro.

3) Dopo 5 giorni apre un blog gratuito, copia i contenuti degli altri, e inserisce subito centinaia di banner, senza offrire nulla di veramente nuovo ai visitatori che arriveranno, e inizia a consigliare prodotti di terzi, di cui non sa assolutamente nulla, se non la % di commissione che gli spetta per ogni vendita effettuata

4) il 7° giorno può anche essere che l'aspirante web marketer abbia sentito dire a qualche idiota (scusa ma è la verità) che i soldi sono "nella lista", quindi esclama: "wow! Ora mi metto subito al lavoro, e butta le prossime 2 Settimane della sua vita con un autoresponder gratuito e crea i suoi bei contenuti spazzatura che non interessano a nessuno.

Chiaramente a farla da padrone sono le promozioni e le varie affiliazioni, ecc,ecc, pubblicizzate, senza curare un minimo di interesse per i suoi 3 o 4 iscritti, a volte bombardandoli con 2 o 3 messaggi al giorno. "compra questo, compra quello, hai visto il nuovo prodotto di..... come è bello utile, sei una casalinga? Un impiegato? Non importa... Ecco questo fa per te, un utilissimo aggeggio per... "

Il risultato per lo sciagurato avventuriero sarà una bella cancellazione di massa, per aver innescato nella mente di quelle 4 mosche il fastidioso e invasivo messaggio "dammi i tuoi soldi subito..."

Così, allo scadere della 4° settimana, ormai rassegnato, l'aspirante web marketer sente di non avere nessuna stoffa e che tutto questo mondo è una bufala, e che in tutti quegli ebook (tutti gratis) si sparano solo cazzate, perchè nessun guadagno su internet è possibile.

Perché ti ho raccontato questa storiella?

Semplice: perché da questo caso estremo di individuo senza scrupoli che non vuole imparare nulla e vuole subito tutto e gratis possiamo imparare la lezione più importante. Che è l'opposto della sua azione massiva egoistica e senza speranza

Ricorda questo:

La condivisione genera prosperità naturale

Quando sei disposto a "condividere" le tue esperienze, quando non sei focalizzato solo sulla vendita, allora accade una cosa straordinaria: inizi a comprendere ciò che muove i bisogni della gente, e inizi a centrare il bersaglio con la precisione di un laser...

Come avviare questo percorso di condivisione?

- 1) Creando una mailing list corposa, fatta di gente attiva (più info a breve...)
- 2) avviando una conversazione sociale attraverso i tre canali (blog-forum-social media)
- 3) Iniziando a posizionarti come "esperto" di un dato campo...

Fare internet marketing significa principalmente curare queste 3 cose, sono gli elementi cardine di tutta l'impalcatura di fondo.

Portando avanti tutte e 3, se ti mantieni determinato, arriverà poi un momento in cui la gente del tuo mercato inizierà a vederti come uno che "sa di che parla", e ti ricompenserà cogliendo al volo le tue offerte

La situazione si capovolgerà completamente rispetto a quando eri un perfetto sconosciuto.

E se avrai costruito anche un blog scoprirai anche che gli utenti del tuo blog, i tuoi stessi iscritti, si trasformeranno nei tuoi sostenitori principali..

Tutto grazie al potere delle competenze, alla condivisione che avrai instaurato...al valore che avrai trasmesso senza dare l'impressione di voler trattenere nulla

Infatti solo dopo che sarai riuscito a migliorare la vita dei tuoi iscritti, proponendo ogni sorta di conoscenza che ti competa, solo allora i tuoi iscritti saranno disposti ad accogliere con fiducia sincera un eventuale servizio che raccomandi personalmente per migliorare un dato aspetto del loro business, della loro vita, o di qualunque altra cosa.

Solo allora, dopo che avrai costruito la tua personalità, la tua figura sarà facilmente associata a una guida, autorevole e credibile.

E Tutto questo te lo sarai guadagnato con la stima delle persone, grazie alla potenza delle relazioni di fiducia che hai istaurato, non certo raccontando frottole.

Non c'è nulla di più incredibile della grande gioia di vedere e sentire come le persone ti ringraziano per la capacità di ascolto che hai avuto nei loro confronti, per esserti preso cura di loro, e di come spontaneamente, capiterà sempre più spesso che da un certo momento in poi molti tuoi iscritti scelgano i tuoi prodotti o servizi senza che tu debba fare nulla, o mandare un frammento di messaggio pubblicitario.

Ecco, questa è la vera potenza del marketing emozionale, che si instaura sulla base di una solida, trasparente, e consolidata interazione umana, capace di incrementare non solo il nostro traffico web e il numero di vendite generate spontaneamente, ma anche e soprattutto la qualità, la ricettività e la produttività dei nostri iscritti, in un percorso di miglioramento costante e continuo che se fatto con etica porta vantaggi a lungo termine per tutti.

Quindi, non pensare a compiere delle vendite , pensa a incrementare in numero dei tuoi iscritti e a creare valore costante per loro.

E quando vendi qualcosa mostra sempre al tuo cliente come i benefici del tuo prodotto possano portarlo dal suo stato attuale a quello che lui effettivamente desidera, e immedesimati nel suo punto di vista..

Proponi solo la tua esperienza, non parlare di cose che non conosci

E Tieni sempre presente che ogni individuo sulla terra ha un comune comportamento di fondo: cerca di evitare il dolore e di ricercare il piacere.

Ora, Il piacere è alimentato da emozioni, e queste sono il motore delle nostre azioni.

Dunque, quando riesci a toccare i veri bisogni emotivi delle persone, il tuo business matematicamente esplode di richieste e di vendite.

Relationship Building: La Formula Segreta

Questa formula ha 3 principali obiettivi:

1. generare una riprova sociale
2. affermarti come esperto
3. creare più vendite per il tuo business

Adesso ti stai chiedendo....

Come creo una riprova sociale?

Come fare ad affermarmi come esperto del mio settore?

E come generare più vendite per il proprio business?

Stop! Tutto inizia con il tuo blog!

In passato l'unico modo che le persone avevano per riconoscerti come esperto nel tuo campo era leggere i tuoi articoli all'interno delle e-mail o dal tuo sito di articoli. Ma non c'era la possibilità di ottenere nessun feedback, quindi di base non c'era nessun tipo di interazione

Con un blog invece, quando posti un nuovo argomento, e inviti i lettori a leggere, i tuoi iscritti potrebbero iniziare a commentare e ad esprimere la loro opinione su cosa hanno trovato interessante e cosa non li ha colpiti.

E questo consente anche ai nuovi visitatori di prendere atto di cosa i lettori dicono e pensano a proposito del tuo blog post, scatenando un primo meccanismo di riprova sociale.

per esempio:

Mettiamo che sei un musicista, e che suoni la chitarra e fai un post dal titolo:

"7 Segreti per migliorare tocco e timing sulle blue notes". E questo poi indirizza ad una landing page in cui hai inserito un video tutorial con lo scopo di far iscrivere le persone a un minicorso dal titolo

"Tecniche d'assalto per chitarristi virtuosi:

Come raddoppiare la velocità delle tue dita
sul manico in soli 7 giorni"

Ora, ciò che accade è che questo corso (possibilmente in più puntate) farà prevendita del prodotto a pagamento in Follow up: Quindi il prodotto a pagamento potrebbe Chiamarsi:

IMPOSSIBLE GUITAR PART VOL 1:

-- il macinatore di note--

IL MANUALE CHE NON SAREBBE MAI DOVUTO ESSERE SCRITTO

"Anche Hendrix avrebbe voluto averlo..."

INFORMAZIONI TOP SECRET su come rendere l'esecuzione

tecnica di qualunque assolo più facile, più veloce e pulita

della gran parte dei chitarristi che suonano il Rock-Blues,

qualsiasi sia il livello di difficoltà del pezzo

OK, STOP!! Fermiamoci un secondo per capire la situazione. Siamo partiti da un semplice Blog post, un articolo sul blog, che rimanda a un corso online gratis, e in un crescente continuo di informazioni di sempre maggior spessore siamo approdati al vero e proprio prodotto a pagamento. Nota come anche il copy (testo persuasivo) aumenti la portata persuasiva e via via sempre più mirato, volto a parlare la lingua del tuo potenziale cliente.

Non badare all'enfasi eccessiva, ho esagerato giusto per farti capire come funziona, perchè se esistesse un corso del genere sarei il primo a comprarlo in 9 secondi...

Supponendo che tu abbia creato un simile prodotto, ecco cosa dovresti fare per prevenderlo:

Prima cosa: invii una e-mail ai tuoi iscritti che li avvisa del nuovo post.

Quando i tuoi iscritti leggono il nuovo post, se uno di loro è già un tuo acquirente soddisfatto, ci sono ottime possibilità che ti lascerà un commento di grande impatto positivo, del tipo:

"Valerio questo è incredibile... ho comprato il tuo corso sul "miglioramento delle dinamiche inverse", sono rimasto impressionato dalla qualità del mio sound e dall'aumento della precisione delle note, in soli 2 giorni! Ho seguito passo dopo passo la formula che mi hai dato e ho praticamente aumentato fluidità, flessibilità e tecnica sullo strumento, ma anche morbidezza e pulizia del suono, correggendo pure il senso ritmico"

Ora, immagina come ti aiuta questo a vendere di più?

Come fa questo commento a stabilire la tua figura come un punto di riferimento nel tuo settore? Come farà sì che i tuoi lettori futuri si fideranno maggiormente di te, e più facilmente investiranno in un tuo prodotto o servizio, e non in quello di qualcun altro?

Le tue vendite si moltiplicano, è una certezza!

Infatti quando offri trucchi, consigli, contenuti, e valore unico, uno dopo l'altro, senza risparmiare nulla, automaticamente ti stai ponendo nella sfera della "condivisione spontanea"

Quello che accadrà è che ti tornerà indietro qualcosa da parte di chi ti segue, per avergli regalato così tanto senza aver mai dato l'impressione di voler trattenere niente, e facendo percepire un interesse reale nei suoi confronti.

Ecco cosa significa fidelizzare il tuo target

E non solo questo incrementerà le tue conversioni di vendita, ma aumenterà anche la percentuale di apertura delle tue e-mail.

Quindi, morale della favola, quando utilizzi il blog per costruire una relazione (con i tuoi iscritti prima), le vendite dei tuoi prodotti aumentano, come conseguenza del tuo lavoro e del tuo alto interesse nei loro confronti.

La parte migliore è che anche dopo la fine della promozione, riceverai ugualmente un'alta percentuale di click, iscrizioni (e vendite) per ogni post che inserirai sul tuo blog.

Ecco svelata la formula per costruire relazioni con la tua utenza e ricevere più traffico, ottenere più leads, e guadagnare più soldi, in un colpo solo

-----> Relationship Building

Raccogli i contatti su una squeeze page ---> invii un email che rimanda i tuoi iscritti ad un post di grande interesse sul tuo blog ---> il blog post fa un "pre sell" morbido, non invade---> dal blog post raccogli feedback grazie ai commenti e indirizzi alla Sales letter (tua o di un prodotto affiliato)---> raccogli le vendite

Ti suggerisco di anticipare grandi contenuti che riguardano il tuo ultimo blog post all'interno di ogni e-mail che mandi ai tuoi lettori, questo li motiverà a visitare il tuo blog ogni volta che farai un nuovo post.

E questo non solo creerà una forte relazione tra te e i tuoi lettori, ma lentamente li convertirà in acquirenti futuri, in una relazione a lungo termine.

Quindi in sintesi:

I 3 grandi punti di forza dei veri “Guru” del Web Business

- 1) Hanno grande competenza e passione per qualcosa
- 2) Riescono a creare Legami con le persone che li seguono
- 3) Si immedesimano a fondo e risolvono i loro problemi

Quindi dovrai preoccuparti di fare altrettanto

- **Motiva**
- **Crea un legame di fiducia**
- **Mantieni ciò che prometti**

Quello che ti serve adesso è Identificare il tuo talento naturale, e usarlo a tuo vantaggio:

Può essere qualsiasi cosa che riesci a fare meglio di gran parte delle persone che ti circondano, dopodiché sfruttalo per aiutare la tua lista, perché sarà la logica conseguenza di qualunque attività vorrai intraprendere da adesso in avanti

Valerio,

RISORSE CONSIGLIATE

**Come Creare E Monetizzare Rapidamente
La Tua Mailing List (gratis)**

=> [Clicca Qui](#)