

I 15 Killer dell'Email Marketing

Valerio Conti ** [Segreti delle SqueezePage](#) **

In questo report condividerò con te alcune informazioni dall'esperienza che renderanno la strada verso il tuo successo molto più rapida

La ragione per cui spesso si guadagna poco con internet è perchè non si costruisce una lista e non si conoscono i modi di comunicare con i nostri utenti. Come forse hai sentito dire, il vero potere in questo business non è dato dalle varie tattiche secondarie, ma risiede nelle strategie di email marketing.

La maggior parte dei principianti commettono tutti gli stessi errori e ne perdono il profitto. Di questi errori ho selezionato per te i 15 più gravi. Questi sono da evitare ASSOLUTAMENTE per non perdere tempo, soldi e iscritti in 48 ore...

Iniziamo dal primo:

Sottovalutare l'importanza del primo contatto

Oltre al report omaggio, devi anticipare con la tua personalità ciò che il lettore dovrà aspettarsi, e quali benefici futuri potrà avere restando iscritto alla tua lista. Dunque il primo contatto è il più importante in assoluto. Ricorda di dare sempre il primo assaggio, piccole pillole di informazione, e rimandare al momento opportuno a un tuo prodotto, ma senza forzare, e con stile.

Mancanza di omaggi di valore costanti

Per avere una alta percentuale di conversione in acquirenti, è necessario offrire un prodotto di qualità in omaggio, a cadenza regolare, e in diversi formati, PDF – Audio – Video, meglio se creati da te, di modo da esaltare la tua personalità.

Quando non è possibile, ricordati di inserire un piccolo Pdf che pubblicizza il tuo sito in allegato assieme al prodotto omaggio che stai offrendo. Fa questo per un lunghissimo periodo di tempo.

Pensare subito al profitto

il più grave di tutti gli errori che un marketer possa commettere. Il risultato più lampante che otterrai nello sponsorizzare subito prodotti, senza sincerarti di aver scaldato i tuoi iscritti sarà la cancellazione di massa al tuo servizio.

Contenuti di scarso valore o non in target

Se il contenuto è debole il tuo iscritto sentirà l'irrefrenabile desiderio di non ricevere più i tuoi messaggi, inizierà a ignorarli e successivamente cancellerà la sua sottoscrizione.

Questo accade principalmente quando invii materiale non "rilevante" per i tuoi iscritti, cioè non di loro interesse. Devi sempre inviare informazioni che affini a ciò che voglio e stanno cercando, e che siano coerenti con la motivazione di fondo che li ha portati a iscriversi alla tua lista. Diversamente farai un buco nell'acqua

2 chiavi devi ricordare sempre:

- 1) Fai un buon mix tra Follow –up e Broadcast
- 2) Varietà e unicità delle tue informazioni estendibili alle macronicchie

Dimenticare di verificare di persona la mail:

Automandarsi i messaggi è il miglior stratagemma per non rischiare di incorrere nel cestinamento nella cartella Spam, cosa che accade anche con i servizi più professionali: ci sono parole calde che vanno monitorate:

Evitare TUTTE LE MAIUSCOLE

Poi parole come:

Gratis

Bonus

Guadagno

Soldi

Lavoro

Offerta

Fare soldi

Nessun investimento

Hai vinto

Un semplice errore di battitura consente di aggirare l'ostacolo

- 1) *Gratis -----gr@tis*
- 2) *soldi -----sldi*
- 3) *Offerta -----Offerta*

Esistono dei programmi che aiutano a verificare le tue lettere per evitare che vengano intercettate accidentalmente dai sistemi di sicurezza antispam.

Squilibrio quantitativo e qualitativo delle email

Nell'email marketing di qualità essenziale trovare il giusto compromesso tra;

- 1) *contenuti utili per i tuoi iscritti (devono essere maggiori del 75%)*
- 2) *messaggi pubblicitari, inseriti in modo non invasivo e mirato*

Nota che ci sono volte in cui ti puoi permettere di essere diretto, ma solo se hai già un legame forte con la tua lista e questa si fida di te.

Contattare troppo, o troppo poco i tuoi iscritti:

L'utente cerca soprattutto servizi utili. Potrebbe essere interessato ai tuoi prodotti, ma se non lo contatti mai e non sai avvicinarti con lui, la tua lista non ti servirà a nulla. Se i tuoi iscritti percepiscono che ti disinteressi, non sentendosi seguiti, si cancelleranno.

Allo stesso tempo, il tuo iscritto potrebbe non gradire un esasperato contatto massivo, soprattutto se non lo fidelizzi a dovere, quindi attenzione al tempo e alla frequenza delle email. Il miglior modo per capire i giusti ritmi dei tuoi iscritti è inviare al più presto un sondaggio a tutta la tua lista e chiedere loro quanto di frequente desiderano ricevere news

Dimenticarsi di curare le sottoliste

Altro fattore chiave da molti trascurato, è l'importanza delle sottoliste, accuratamente selezionate e determinate in base a esigenze specifiche conoscendo meglio gli utenti, e in base alla nicchia di riferimento verso cui ci siamo volti inizialmente con il contenuto della nostra Squeeze page.

Gestire una lista di persone interessate a più nicchie di argomento diverso è il primo fattore di insuccesso delle tue campagne di marketing.

Se non creiamo fin da subito delle sottoliste, non preserveremo gli interessi stessi degli utenti, e ciò equivale a dissanguare anche il nostro profitto futuro, con il serio rischio di vedere invischiati tra di loro diversi target di utenza, che si troveranno dinanzi a messaggi per la maggior parte fuori tema e non attinenti ai contenuti iniziali.

Mettere solo un Form per l'iscrizione

Meglio 2 o anche 3; uno all'inizio della pagina, una al centro, un altro alla fine, in questo modo il visitatore potrà decidere di iscriversi in qualsiasi momento legga un qualunque punto del tuo sito, non solo all'inizio. Questo vale tanto per i minisiti che per il blog

Enfatizzare le affermazioni sulla squeeze page in modo eccessivo

Se non corrispondono con quello che il tuo prodotto in omaggio può fare per il tuo visitatore, firmi la tua condanna a morte. Perché non c'è modo di truffare più di 2 o 3 volte lo stesso utente. Prima o poi verrai emarginato dal business serio e riconosciuto come un cialtrone o truffatore.

Ma questo puoi evitarlo se nella pagina di vendita metti solo affermazioni veritiere, frutto della tua esperienza diretta. Inutile pompare il messaggio, con frasi tipo:

"fai soldi in 30 secondi", "perdi 10 chili in 24 ore", "supera l'ansia e il terrore in 5 minuti.."

Ricordati: devi risultare credibile, se non riesci a farlo fin dall'inizio, dopo sarà più difficile cambiare rotta. Vale molto di più uno slogan diretto e d'impatto, ma verosimile, piuttosto che uno in cui assicuri guadagni assurdi che tu in persona non hai mai testato.

Concludere sempre gli articoli nei post

Grave errore! Lascia invece ogni tanto qualche articolo accennato, di modo che possa essere appannaggio esclusivo degli iscritti alla tua mailing list, e suscitare una certa suspense.

Non dire tutto sull'argomento nel tuo blog, a volte può risultare un efficace strategia di blogging business che può fare crescere a dismisura il numero dei tuoi iscritti, cui è riservata la chiave d'accesso alle nuove informazioni, inserisci quindi in corrispondenza del punto caldo il tuo forma per l'iscrizione.

Uso del formato html con grafica pesante

Non usare il formato HTML per scrivere email, usa il formato testo..
Per almeno 3 motivi:

- 1) ha la miglior resa nel superare i filtri antispam
- 2) è quello più semplice e immediato da compilare
- 3) lascia trasparire sincerità e semplicità

inoltre per scrivere email che siano adattabili al modello di formattazione di tutti i servizi principali, distribuisce il testo di modo che non superi mai la metà della pagina, non superare i 60 caratteri, in breve 5 o 6 parole per rigo e vai sul sicuro, anche perché è stato dimostrato che email di questo tipo sono più facilmente leggibili

Non sfruttare il passaparola

Includi sempre nella tua newsletter verso la fine la proposta di passare le informazioni agli amici se sono risultate di buon gusto. Una delle strategie di viral marketing più efficaci e purtroppo spesso molto sottovalutata.

Offrire grossi pacchetti di prodotti

Quando offri un grosso pacchetto di prodotti in cambio del nome e dell'indirizzo email dei visitatori, attiri l'attenzione degli amanti della formula "**tutto-facile-subito-gratis**".

Questi sono alla ricerca di sole cose gratuite, quindi evita il più possibile di offrire grossi pacchetti, soprattutto se sono materiali di altri;

Concentrati invece sulla qualità del tuo target indirizzandolo sempre alle sole persone che lo stanno cercando. Quindi priorità alla qualità dei contenuti piuttosto che alla quantità. Offri sempre in pillole il miglior materiale possibile

Totale assenza di di links Virali nel tuo email marketing

1)L'originalità dei tui prodotti o articoli esalterà la tua personalità e non quella degli altri. Assicurati di inserire quanti più link possibili verso tutti i tuoi siti e/o programmi di affiliazione

2)Se distribuisce prodotti informativi in pdf , audio o video, a seconda del valore che vuoi attribuire al tuo infoprodotto, e a seconda se l'obiettivo è aumentare la tua lista o guadagnare qualche soldo, concedi i diritti di rivendita o di distribuzione gratuita a tutti i tuoi iscritti e epermetti loro di inserire in allegato i loro link personalizzati.

RISORSE CONSIGLIATE

[I Segreti delle SqueezePage](#)