

COME COSTRUIRE

UNA SOLIDA RELAZIONE CON L'EMAIL MARKETING

La Tua Guida Per
Rendere Profittevole
il Tuo Network
Come Mai Prima d'Ora

Mirko Lanfranchi

Networker Professionista
Internet Marketer
di Successo



Come Costruire una Relazione nel Network Marketing con l'E-mail Marketing

“Come Costruire legami piu forti, instillare una credibilità più consistente e aumentare la risposta del tuo prospecto con relativa facilità!”

NOTE LEGALI

L'editore ha fatto ogni sforzo per essere il più accurato e completo possibile nella creazione di questo report, nonostante questo non garantisce ne dichiara in qualsiasi momento che i contenuti al suo interno possano essere precisi a causa della rapida evoluzione di internet

Nonostante ogni tentativo sia stato fatto per verificare le informazioni date in questa pubblicazione, l'Editore non si assume alcuna responsabilità per errori, omissioni o interpretazioni contrarie relative all'argomento di questa opera. Ogni eventuale offesa percepita a persone, popolazioni o organizzazioni sono involontarie.

Nei libri di consulenza pratica, così come in ogni cosa della vita, non ci sono garanzie su un eventuale reddito. Il lettore è invitato ad agire di conseguenza a loro insidicabile giudizio riguardo alle proprie rispettive circostanze.

INDICE

Capitolo 1: Introduzione	5
Hai ricevuto un'email!	5
Capitolo 2: Costruire una relazione	7
Sviluppare l'aspetto competitivo	7
Consigli su come costruire un rapporto con i tuoi iscritti.....	8
Capitolo 3: Instillare una forte credibilità	9
Definisciti come un'Autorità	9
Come costruire la credibilità nel tempo	10
Capitolo 4: Aumenta il tuo numero di iscritti.....	11
Preparare un'eccellente Landing Page	11
Usare l'Autorisponditore.....	12
Chapter 5: Gli errori piu comuni che le persone fanno.....	14
Che cosa devi evitare ad ogni costo	14
Capitolo 6 Sommario	16
La velocità della fiducia	16

Come Costruire una relazione Nel Network Marketing con l'Email Marketing

“Come Costruire legami piu forti, instillare una credibilità più consistente e aumentare la risposta del tuo prospecto con relativa facilità!”

Capitolo 1: Introduzione

Hai ricevuto un'email!



Prima di tuffarci in questo argomento, diamo uno sguardo per comprendere perchè l'Email Marketing è così efficace nell'industria dell'Internet Marketing:

- **E-mail marketing è una delle vie più veloci per sfruttare l'effetto leva su internet.** Poichè tutto ciò che fai è comporre un'email, personalizzarla per soddisfare il lettore (indicando il proprio nome o cognome) e cliccare sul pulsante di invio per raggiungere migliaia di persone istantaneamente!
- **E-mail marketing è altamente scalabile.** A differenza di un business off line dove più clienti hai più sei impegnato, nell'E-mail marketing, è più semplice perchè non importa quanto grande sia la tua lista, sia che contenga 100 o 10.000 contatti, tutto ciò che devi fare è cliccare sul pulsante invio e tutti sono informati, tutti con lo stesso sforzo!

- **E-mail marketing è altamente targhettizzato.** Una delle ragioni per cui l’email marketing è molto efficace per vendere è perchè chi riceve la tua email ottiene una specie di promozione “sulla tua faccia”. Tu stai facendo marketing direttamente con il tuo potenziale cliente attraverso la sua email **PERSONALE**.
Non solo otterrai la sua completa attenzione, ma il contatto tenderà a risponderti con il giusto atteggiamento perchè ha scelto lui direttamente di essere contattato da te attraverso un sistema di acquisizione contatti (cosa diversa rispetto a email pubblicitarie dove il prospecto spesso non è nello stato d’animo giusto per comprare cose)
- **E-mail marketing è personale.** L’Autorisponditore ti consente di personalizzare l’email in un modo così preciso che ti consente di connetterti individualmente con il tuo iscritto della lista, l’email che invii al tuo contatto si rivolge direttamente a lui con il suo nome.
Più sei in grado di personalizzare l’email più hai risultato (scrivi come se stessi parlando con il tuo migliore amico).
- **Puoi automatizzare molte funzioni con il tuo autorisponditore.** Per ogni nuovo iscritto alla tua lista puoi decidere quando inviargli un’email per costruire la relazione, puoi scegliere che cosa inviare e la frequenza tra ogni email. Puoi infatti settare il tuo Autorisponditore in modo che invii email ogni giorno o a intervalli di tempo che decidi tu.
- **E-mail marketing funziona bene per fare pre vendita.** Può darsi che tu non sia in grado di preparare una lettera di vendita e metterla nel tuo messaggio email ma molto probabilmente puoi fare pre vendita con il tuo iscritto e mandarlo a vedere il tuo blog, la tua lettera di vendita o sito web per fargli poi compiere l’azione che desideri che faccia (acquistare i tuoi prodotti o entrare in partnership con te) in modo tale che prima sia nello stato mentale giusto per valutare quello che hai da offrire.

Nei prossimi capitoli imparerai le tecniche per creare con relativa semplicità un legame solido, instillare una forte credibilità e aumentare la risposta dei tuoi contatti rispetto alla tua opportunità di network marketing... il tutto grazie a l’Email Marketing!

Capitolo 2: Creare una Relazione

Sviluppare l'aspetto competitivo



Una delle cose più importanti che devi fare per avere successo on line è quella di creare e sviluppare una solida relazione con il tuo iscritto.

Creare una relazione è l'aspetto più importante perchè è quella cosa che fa la differenza tra fare una vendita e lasciarla ai tuoi concorrenti.

Vedi, così come nella vita reale, se io devo scegliere tra un amico che offre un servizio di riparazione auto e un'estraneo che offer lo stesso servizio allo stesso prezzo, io scelgo il mio amico in meno di un secondo.

Perchè questa cosa?

Perchè preferisco dare fiducia a lui piuttosto che ad un estraneo.

L' E-mail marketing può anche essere abbastanza competitiva allo stesso tempo. Perciò quando due marketers stanno promuovendo lo stesso prodotto, avere un rapporto molto forte con i tuoi iscritti ti dà un vantaggio competitivo.

Facciamo un Esempio:

Durante un imponente lancio on line venivano venduti oggetti di alto valore e moltissimi marketers in ogni luogo inviavano email ai loro iscritti offrendo loro dei bonus di valore per invogliarli a comprare attraverso i loro link affiliato.

Qualche volta, 3 o più avrebbero inviato la stessa offerta con un valore simile. Quindi la domanda che ti dovresti fare è se fossi nei panni del tuo iscritto, perchè dovresti comprare da TE piuttosto che da un altro marketer?

Ancora una volta, se hai costruito una solida relazione con il tuo iscritto, questi sarà dalla tua parte, specialmente se vuoi vincere la competizione con gli altri della concorrenza. Il tuo iscritto sarà così fiducioso nei tuoi confronti che farà tutto (o quasi) quello che gli chiedi

Consigli per creare un rapporto con i tuoi iscritti alla lista

Uno dei modi migliori per creare una relazione con i tuoi iscritti è quello di rafforzare il rapporto tra te e il tuo prospecto.

Qui trovi alcune indicazioni per farlo:

- **Stai in contatto spesso con la tua mailing list.** Non inviare un'email solo quando devi promuovere un prodotto o hai qualcosa da vendere.

Fai loro domande riguardo i loro bisogni e preoccupazioni. Fai uso di questionari e fai in modo che ne siano coinvolti. Fai domande su che cosa può essere utile ai tuoi interlocutori per sviluppare l'argomento per il quale si sono iscritti alla tua lista.

Qualche volta invia dei regali. Questi regali potrebbero essere sotto forma di report gratuiti come un ebook oppure un buono sconto, alcuni campioni dei tuoi prodotti oppure un accesso gratuito alla tua area riservata!

Devi essere personale. Fai in modo che i tuoi leads percepiscano la tua parte umana o conoscano aspetti della tua vita personale. Stai sicuro che questo tipo di email battono di gran lunga quelle impersonali che ogni giorno parlano di lanci prodotti.

Devi essere educativo Quando scrivi qualcosa di valore ai tuoi iscritti loro ti vedranno come un insegnante, un mentore, una persona che ha un messaggio da dare al mondo e quindi ti ascolteranno. Questo ti tornerà utile quando vorrai che ti ascoltino perchè hai qualcosa da vendere loro.

Capitolo 3: Instillare Una Forte Credibilità

Fatti Percepire come un'Autorità



Quando guardi le persone che all'apparenza sembrano normali che camminano per strada, potresti pensare che non hanno niente di speciale – finchè non salgono su di un podio e cominciano a parlare di un argomento con un'aria di autorità che li circonda.

Se vuoi avere risultati nell'internet marketing devi essere capace di instillare una forte credibilità nei tuoi iscritti alla lista, facendoti percepire come un'autorità nella tua nicchia di mercato.

Per esempio: Quando parli di come fare soldi con i lanci di prodotti, devi fare in modo che i tuoi iscritti capiscano la tua credibilità sia prima che dopo che si sono iscritti alla tua mailing list (lista)

Qui trovi alcuni consigli per aumentare la tua credibilità

- **Racconta delle tue esperienze off line e on line.** Se prima hai avviato un business off line, usa questa esperienza per stabilire la tua credibilità come sviluppatore di business. Se prima sei stato nelle vendite e nel marketing, usalo per far vedere la tua credibilità come copywriter.
- **Mostra gli screen shots di quanto stai guadagnando on line (o le foto degli assegni che stai ricevendo)** Se non ne hai usa foto di persone di successo o networker di successo fatte insieme a te.
- **Lascia che siano gli altri a raccontare storie.** E' sempre meglio che siano gli altri a tessere le tue lodi – specialmente sotto forma di testimonianze

Usa un Corso per Costruire la Tua Credibilità Nel Tempo

Le persone potrebbero non essere attratte da te al primo impatto. A volte ci vogliono alcune email per rendersi conto delle tue capacità.

Uno dei modi per creare la tua credibilità nel tempo è quella di creare un corso che sia scritto oppure video o una newsletter da inviare ai tuoi iscritti in un periodo di tempo che siano alcuni giorni o settimane. Deve essere qualcosa che educi il tuo iscritto – qualcosa che ti faccia percepire come un esperto in un determinato settore.

Puoi configurare il tuo autorisponditore in modo che invii un'email con una parte del corso ogni giorno o ogni due giorni o attraverso una newsletter settimanale. In questo modo più i tuoi iscritti leggono il tuo materiale educativo per un periodo di tempo più lentamente puoi raggiungere il cuore dei tuoi contatti e imprimere nella loro mente un ricordo indelebile di te.

Capitolo 4: Aumenta la tua percentuale di iscritti

Crea un'Eccellente Squeeze Page

[Ebook Gratuito Imperdibile]

"Ecco Finalmente Svelato il Miglior Sistema, che Molti Non Conoscono, per Creare Il Business Dei Tuoi Sogni e Vivere la Vita Che Vuoi!"

Sei ad un Piccolo Passo dal Conoscere l'Opportunità che ti Consente di Uscire per Sempre Dalla "Ruota del Criceto", di Raggiungere la tua Indipendenza Economica e Smetterla Definitivamente di Tirare a Campare. Con le Semplici Strategie Contenute in Questo Ebook Gratuito Esclusivo, ti Stupirai di Quanto Sia Semplice e Così Reale!



Come Creare il Tuo Business a Costo e Rischio Zero e Uscire per Sempre Dalla "Ruota del Criceto"

In Questo Ebook Scoprirai...

- ✓ Come ho Fatto ad Avviare la mia Attività e Liberarmi per Sempre dalla Ruota del Criceto
- ✓ Come Crearti un'Attività che ti da 5 Entrate Diverse
- ✓ Come Poter Guadagnare in Qualunque Posto ti Trovi (anche mentre sei al mare sotto l'ombrellone)
- ✓ Come puoi crearti una rendita anche se non hai capitali da investire
- ✓ Come Crearti un Business Off-Line e On-Line.

Vuol Finalmente Realizzare Tutti i Tuoi Obiettivi? Stai Per Imparare il Sistema Passo Passo... Ti Basta Semplicemente Scaricare Questo Ebook e Mettere in Pratica!

Si, Inviami Subito Questa Utilissima Guida Gratuita

P.S.

Questo ebook è riservato solo per le prime 499 25 persone più veloci. Non lo lascerò on line a lungo. Se vuoi veramente riceverlo, fai in fretta! Domani potresti non trovarlo più!

Questo è un esempio di una mia squeeze page che invita i tuoi iscritti a entrare nella tua mailing list in cambio di un regalo magnetico

Se vuoi aumentare la percentuale di iscrizione alla tua lista qui trovi alcuni principi da applicare alla tua squeeze page:

- Usa delle frecce accattivanti per invogliare i visitatori a fare un'azione. Credimi la grafica e l'estetica fanno la differenza!
- Crea un'avvincente copertina del tuo speciale report o ebook che stai regalando. Se stai dando un'audio intervista, puoi far vedere un'immagine che mostra un CD audio o un DVD per aumentare il valore percepito del prodotto che le persone scaricheranno in cambio della loro email.
- Usa un titolo potente per catturare l'attenzione della gente.
- Usa le caselle di controllo per ispirare le persone e essere catturate dai benefici del tuo prodotto gratuito.
- Ricorda di aggiungere un disclaimer sotto l'area dove le persone inseriscono la loro email (optin-box) per rassicurarle che non saranno "spammate" o che il loro indirizzo email non sarà usato per scopi senza scrupoli.

Usare l'Autorisponditore

Dopo questo passo, ti mostrerò quale autorisponditore scegliere per aumentare le tue conversioni.

Questo è uno strumento molto importante ed efficace che lavora insieme alla tua opt-in page perché, una volta che la persona atterrata sulla tua pagina e inserisce il suo indirizzo email dove viene richiesto. L'autorisponditore IN AUTOMATICO comincia ad inviare delle email formative al tuo prospecto.

Quale autorisponditore utilizzare per poter fare al meglio email marketing? Perché è così importante per il nostro business?

Iniziamo col dire che ci sono diversi autorisponditori, vediamo quelli più famosi:

1. Getresponse
2. Aweber
3. Mailchip

Questi sono gli autorisponditori principali, ce ne sono anche altri, ma spesso hanno un costo maggiore e le email non vengono spesso inviate nel modo corretto.

Qual è il migliore? [GETRESPONSE IN ASSOLUTO.](#)

Utilizzo Getresponse da circa 2 anni, i primi mesi ho utilizzato Aweber, ma non sono stato soddisfatto del servizio.

Il problema principale di molti autoresponder, è che non inviano correttamente le email, e non sempre vengono inviate al destinatario. Non puoi rischiare di perdere clienti a causa del tuo autoresponder, per non parlare del fatto che in molti sono spesso DOWN, cioè che riscontrano problemi tecnici, come è accaduto ad Aweber alcuni mesi fa, che è rimasto bloccato per circa 10 giorni.

Con Getresponse, se hai un problema tecnico, lo risolvono immediatamente.

Il mio consiglio è quello di acquistare l'autopresponder [Getresponse](#), in quanto è il migliore in assoluto! Fino a qualche tempo fa era disponibile solo in inglese, ora è anche in ITALIANO, quindi non hai nessun ostacolo.

Per provare Getresponse, [FAI CLICK QUI](#), puoi iniziare gratuitamente per un mese poi potrai decidere se andare avanti con soli 14 euro mensili, poi quando avrai incrementato la tua lista farai l'upgrade in base al numero dei tuoi iscritti.

Il prezzo è davvero irrisorio se si pensa ai risultati che si possono ottenere con una lista di contatti, quindi recupererai il tuo investimento immediatamente.

Investire in un servizio di prima qualità ti farà risparmiare molto tempo e molti soldi, e ti farà guadagnare il DOPPIO di quello che guadagni senza di questo.

La prima cosa da fare è quindi aprire il tuo account ed acquistare lo strumento principale che ti permetterà di guadagnare davvero molto.

[FAI CLICK QUI PER APRIRE IL TUO ACCOUNT.](#)

Dopo aver creato il tuo account, sei pronto per iniziare con la creazione della tua opt-in page, se usi leadpages, quindi a questo punto sei pronto per il tuo business on line!

La optin page e l'autorisponditore sono due strumenti indispensabili per ogni networker che vuole intraprendere questa strada con successo.

Sono facili da utilizzare e non è richiesta nessuna conoscenza tecnica.

Non esiste business in grado di farti guadagnare senza questi due strumenti.

Con un investimento minimo, il ritorno economico sarà davvero incredibile. Io investo ad esempio circa 100 euro al mese per tutti i miei strumenti, ma il guadagno supera di trenta, quaranta o cinquanta volte i soldi investiti.

Direi che il ritorno economico è davvero molto alto, quindi è un investimento molto importante e che determinerà il tuo successo. Ricorda sempre queste parole: IL VERO GUADAGNO E' NELLA TUA LISTA DI CONTATTI.

Capitolo 5: Errori Comuni da non fare

Ciò che devi evitare a tutti i costi!



Se vuoi costruire una solida relazione con le email, devi stare attento a NON commettere questi peccati dell'email marketing:

- **Spammare!** Mai e poi mai fare “spam” alla tua lista. Anche se ti hanno dato il permesso di inviare email, questo non significa che devi inviare messaggi e tentative di vendita ai tuoi contatti ogni giorno e più volte al giorno. Impara a inviare email ad intervallari strategici.
- **Inviare un'email solo quando si deve vendere qualcosa.** Nessuno vorrebbe essere nella tua lista se tutto ciò che sai fare è vendere, vendere, vendere! La ragione per cui loro sono sulla tua mailing list è perché vogliono qualcosa di valore per essere sulla tua lista. Se i tuoi lead non percepiscono il tuo valore si cancelleranno più velocemente di quanto tu possa dire “cancellati”!
- **Scrivere email di fretta.** Quando stai facendo una promozione, uno dei più grandi errori che tu possa fare è quello di scrivere email di fretta al punto che i tuoi errori sono notati dalla maggior parte dei tuoi iscritti. Fare troppi errori nelle tue email ti farà apparire poco professionale. È abbastanza imbarazzante quando scrivi un nome nel modo sbagliato, oppure la parola {first_name} appare al posto del vero nome del tuo iscritto o peggio... sbagliare il tuo link di affiliazione o i link di iscrizione!

- **Non scrivere alla tua lista per lungo tempo.** L'opposto dello spam. Se tu non stai in contatto con i tuoi iscritti per un lungo periodo, tenderanno a dimenticare chi sei tu e questo aspetto tenderà a danneggiare la relazione tra te e il tuo iscritto.
- **Non riferirsi agli iscritti giusti.** Quando si lancia un nuovo prodotto, c'è la tendenza a scrivere a tutti i tuoi iscritti mentre si dimentica che il prodotto non si riferisce a tutti gli iscritti indifferentemente. Non vorrai di sicuro vendere cibo per gatti a chi non possiede un animale domestico!

Capitolo 5: Scrivere titoli persuasivi

Il lavoro di marketing non finisce nel momento in cui catturi l'email, ma inizia!! Potrebbe però non cominciare mai se l'iscritto, a cui adesso cominci a mandare email, non le aprisse con una certa regolarità.

Sì, hai capito bene. Se l'iscritto non apre l'email che tu gli invii, tu non hai un business. Perché? Perché se non leggono la tua email tu non puoi comunicare con loro e se non puoi comunicare, non puoi far conoscere i tuoi prodotti, né proporre le tue offerte.

Più tu sarai capace di far aprire le tue email, più la tua lista sarà altamente redditizia per te. Per far aprire il maggior numero di email che invii, devi saper scrivere una testo persuasivo all'interno dell'oggetto.

Quello che scrivi nell'oggetto determina l'apertura o no della email inviata. Per cui la tua prima sfida, quella più grande, è quella di far aprire la tua email. Non dare per scontato che quando invii una email, solo per il fatto che si sono iscritti alla tua lista, la apriranno.

Se pensi questo, vuol dire che non hai tenuto in considerazione che nella casella di posta elettronica del tuo iscritto, non arriverà in quel giorno solo la tua email, ma ne arriveranno altre 100 e magari all'apparenza più interessanti della tua.

Oggi e nel futuro sarà sempre più difficile catturare l'attenzione del nostro potenziale cliente perché:

- 1) le persone aprono più account email, e non si ricordano neanche di averli
- 2) le persone ricevono ogni giorno moltissime email

Se la pensavi diversamente... rassegnati. Molti tuoi iscritti non apriranno la tua email e c'è anche un modo per conoscere quante persone non aprono l'email che hai inviato.

In quasi tutti gli [auto-risponditori](#) hai la possibilità di conoscere il tasso di apertura email (open rate), cioè quante persone aprono l'email che tu invii a loro hai anche la possibilità di consultare un report di riepilogo.

UN buon tasso di apertura che determina che le tue email vengono aperte è quando raggiunge o supera il 25%. Non tutti quelli che sono iscritti alla tua lista apriranno la tua email, te ne devi fare una ragione, ma avere un tasso d apertura come ti ho indicato è un ottimo risultato.

Per avere un tasso di apertura che superi il 25% occorre scrivere titoli nell'oggetto che sappiano catturare l'attenzione.

Più saprai catturare la l'attenzione => più persone apriranno le tue email
Più persone potrai educare ad acquistare=> più il tuo fatturato sarà destinato ad aumentare.

Catturare l'attenzione del tuo iscritto è la prima fase del tuo lavoro di email marketing. Se non saprai catturare l'attenzione del tuo iscritto, non potrai passare alla fase successiva, cioè suscitare interesse e desiderio verso il tuo prodotto o servizio.

In questo Special Ebook ti rivelerò 2 metodi di successo per scrivere titoli riguardanti l'oggetto. Ho fatto poi una raccolta dei migliori titoli che ho trovato in giro per il web e che io uso personalmente quando scrivo le mie email.

Ogni volta che deciderai di inviare una email, se non hai tempo di costruirne una, potrai scegliere quello che più si avvicina alle tue esigenze, e/o adattarlo al tuo messaggio.

PRIMO METODO

Sai come funzionano le telenovelle?

Proprio sfruttando il meccanismo dell'effetto Zeigarnik, nelle telenovela gli episodi si interrompono con classici cliffhanger, lasciando incompiuta la trama dell'episodio al fine di spronare lo spettatore a seguire l'episodio successivo.

“Il cliffhanger è un espediente narrativo usato in letteratura, nel cinema, nelle serie televisive o nelle opere videoludiche, in cui la narrazione si conclude con una interruzione brusca in corrispondenza di un colpo di scena o di un altro momento culminante caratterizzato da una forte suspense.

In genere, un cliffhanger conclude un episodio (per esempio di una serie televisiva, o di una storia a fumetti o romanzo a puntate), con l'intento di indurre nel lettore o nello spettatore una forte curiosità circa gli sviluppi successivi (e quindi il desiderio di acquistare il prossimo volume o di guardare la prossima puntata).”

<< citazione wikipedia >>

L'effetto Zeigarnik descrive come la mente umana ha più facilità a continuare un'azione già cominciata e portarla a termine, piuttosto che dover affrontare un compito partendo da zero. Infatti, quando si incomincia un'azione o un lavoro si crea una motivazione per portarla a termine, che rimane insoddisfatta se l'azione o il compito viene interrotto.

Sotto l'effetto di questa motivazione un compito interrotto rimane nella memoria più profondamente di un'attività o un lavoro completato.

Bene adesso che sappiamo come funziona l'effetto Zeigarnik, come possiamo sfruttare anche noi nel marketing questa leva sui titoli che andremo ad inserire nell'oggetto della nostra email?

Semplice, lasciando la frase dell'oggetto a metà, in modo che possa suscitare curiosità nella mente di chi la legge.

Vediamo un esempio in una call to action:

Titolo senza l'effetto Z. nell' oggetto:

“Clicca qui se vuoi scoprire l'autorisponditore che ti aiuterà a triplicare le tue vendite”

In questo titolo non c'è effetto Zeigarnik, perché non desta curiosità e perché abbiamo già svelato lo strumento che aiuterà l'utente a triplicare le vendite.

Usando l'effetto Zeigarnik:

“Clicca qui se vuoi scoprire un **potente strumento** di marketing che ti aiuterà a triplicare le tue vendite”

Come vedi nel secondo esempio, non ho specificato qual è lo strumento, per cui l'iscritto alla tua lista che ha il problema di aumentare il suo fatturato, leggendo questo titolo nell'oggetto si domanderà:

Chissà qual è questo potente strumento? E la curiosità di sapere qual è questo strumento lo porterà ad aprire l'email.

Questo metodo per realizzare titoli dell'oggetto email è veramente potente. Ma se vuoi conoscere un metodo super potente, continua a leggere.

Quello che dobbiamo fare è continuare a usare l'effetto Zeigarnik ma in maniera più magnetica.

Titolo semplice:

“Scopri come l'autorisponditore ti aiuterà a triplicare le tue vendite”

Titolo con effetto Zeigarnik:

“Scopri come **questo potente strumento** ti aiuterà a triplicare le tue vendite”

Titoli con SUPER effetto Zeigarnik:

- 1 “Scopri come **questo potente strumento** ti aiuterà a...
- 2 “Scopri se **questo potente strumento**, ti serve?”
- 3 “Scopri come **questo potente strumento**, Franco...”
- 4 “Scopri come **questo potente strumento** ti risolve il problema...”
- 5 “Scopri come **questo potente strumento** entra nel tuo business
- 6 “Scopri come **questo potente strumento** ti eviterà 3 clamorosi errori

Come puoi vedere applicando questo Super Effetto Zeigarnik non solo NON hai rivelato qual è il potente strumento, ma NON hai neanche detto cosa lo aiuterà a fare (cioè triplicare le sue vendite)

Per cui il mio consiglio è di utilizzare il più possibile l'effetto o il super effetto Zeigarnik in tutti i titoli delle email che utilizzi, perché come abbiamo visto questo principio genera nella mente delle persone quella giusta curiosità che poi li spinge ad aprire l'email per conoscere il resto del titolo, proprio perché facciamo leva sul fatto che la mente umana odia lasciare qualcosa a metà.

Ecco alcuni titoli da cui vorrai prendere spunto in cui si è utilizzato l'effetto Zeigarnik (se il lettore vuole sapere.....deve aprire l'email :-)

- 1 Franco, questo ti piacerà..
- 2 Tutta la verità sulle...
- 3 Nel caso te lo fossi perso...
- 4 Tieni questo in considerazione..
- 5 Solo per chi è interessato a...
- 6 23.680 euro in soli 21 giorni
- 7 [video gratis] guardalo adesso
- 8 Scarica il mio nuovo ebook
- 9 Ho un'importante comunicazione da darti...
- 10 Ho una nuova comunicazione da darti...

- 11 Scopri quali sono i benefici che puoi ottenere grazie a questo...
- 12 Non aprire questa mail perché...
- 13 I 7 principi fondamentale che devi sapere...
- 14 C'è un regalo per te
- 15 Coach, questo ti sarà estremamente utile
- 16 Non sono sicuro di questo...
- 17 2.215 persone hanno visto questo video
- 18 (nuovo articolo) 3 esercizi da fare a casa
- 19 Anche Francesco scopre questo devastante trucco
- 20 Strettamente riservato solo a chi....
- 21 Non leggere questa email se....
- 22 Scopri quali sono i killer della tua gestione del tuo tempo
- 23 Leggi con urgenza:
- 24 Questo lo hai visto?
- 25 [NOME UTENTE], non perderti questo:
- 26 Come iniziare un business online nel 2016
- 27 Brutta notizia (molto brutta)
- 28 ESCLUSIVO: nuovo video
- 29 3 notizie DANNATAMENTE buone
- 30 Non condividere con nessuno
- 31 Guarda questo...(bonus video)
- 32 E' richiesta la tua azione IMMEDIATA!
- 33 Nuovo video che ti riguarda...
- 34 Nuovo aggiornamento..
- 35 Informazioni sensibili (apri)
- 36 Mi dispiace...
- 37 Franco, questo metodo contribuirà al tuo successo...
- 38 I trucchi non fanno per me!
- 39 [BONUS] Un regalo per te.... dall'Olanda!
- 40 C'è qualcosa che ancora non sai...
- 41leggi qui!
- 42 ...re: leggi questo!
- 43 Pensa Se Non C'avessi Provato!!!
- 44 Un Dilemma Amletico....
- 45 Si misero a ridere quando decisi di far pagare per leggere...
- 46 Questo è l'evento che stavi aspettando
- 47 Solo per i Coach
- 48 Solo per [PROFESSIONE]
- 49 Chi è generoso, vince!
- 50 Le scorciatoie non esistono
- 51 Non puoi fare certi errori di comunicazione...
- 52 Brindiamo alla tua crescita con un prezzo speciale!
- 53 L'unico modo (gli altri sono fasulli)...
- 54 (Franco: non so se tu hai i requisiti)
- 55 [Novità dirompente] questo devi vederlo...
- 56 (Ecco svelato il mio segreto)
- 57 Una scabrosa confessione... dal mio iPhone :-)
- 58 [video-seminario] La Formula per diventare [professione] di successo
- 59 [video-seminario] La Formula per diventare un Coach di successo
- 60 Sei ancora in tempo per conoscerlo..
- 61 In tutti i business inizio con questa strategia..
- 62 Scusaci...

- 63 Novità in arrivo..
- 64 Finalmente... Download video gratuiti...
- 65 Ecco l' ultimo download..
- 66 Scopri i prossimi contenuti...
- 67 Urgente.
- 68 Non perdere questo...
- 69 Questa e' l' ultima chance...
- 70 E' successo un casino...
- 71 Franco, scegli uno tra questi!
- 72 Franco, presto ne vedrai delle belle!
- 73 Due informazioni fondamentali
- 74 Da leggere PRIMA di domani a mezzogiorno!
- 75 NON LEGGERE questo messaggio se NON HAI un business
- 76 Regalo per te (valido solo oggi)
- 77 Ok, ma cambiare come?
- 78 Due domande che dovresti farti (io me le faccio spesso)
- 79 Questa e' stata veramente la sorpresa del weekend (e ti interessa!)
- 80 Un chiarimento importante su...
- 81 Un mio consiglio "molto operativo" per.....nel 2016
- 82 Se non hai questa abilità, tutto il resto non serve
- 83 Alcuni amici mi hanno chiesto...
- 84 Allora sei pronto? (2 chiarimenti importanti)
- 85 Fatti una domanda, noi ti diamo la risposta (4 ore live!)
- 86 Un omaggio per te (e una novità)
- 87 [settore] Applica subito questa prima strategia
- 88 Perché la qualità del prodotto non conta (e cosa conta) [video]
- 89 Omaggio per te (2 soluzioni anti crisi)
- 90 Questo ti sarà utile (ed è pure gratis)
- 91 Questo è pericoloso!
- 92 Quasi non ci credevo, finché..
- 93 Ultimi giorni per leggerla...
- 94 Questa non puoi perderla!
- 95 La grossa differenza...
- 96 Ti sei mai chiesto?
- 97 Questo ebook è per te
- 98 Ecco cosa succederà domani
- 99 Sta andando a ruba... potrebbe terminare oggi
- 100 Riservato solo ai primi 50

SECONDO METODO

"La Formula Magica della Domanda"

Le domande che facciamo sono molto potenti, perché generano anch'esse curiosità. Pensa a cosa vuole il tuo pubblico e fai una domanda coerente. Formulare una domanda nell'oggetto della mail è un modo molto efficace per catturare l'interesse del lettore e spingerlo ad aprire la mail

Qui sotto ho fatto un elenco di altri titoli super efficaci da cui puoi prendere spunto:

- 1 Marketing: Fai anche tu questi errori?
- 2 "Ma perché lo fai? E' necessario o è strategico."
- 3 Questo lo hai visto?
- 4 Marco, fai anche tu questi errori?

- 5 Scade oggi che fai?
- 6 Tu hai risposto così?
- 7 Me lo fai tu?
- 8 ...che succede se vinci?
- 9 Funziona anche nel tuo settore?
- 10 Ma dove trovo [ARGOMENTO] per la mia nicchia?
- 11 (Importante) questo ha trasformato la mia vita... e la tua?
- 12 Devi ristrutturare casa? Stai Attento.
- 13 Stai seduto più di 3 ore al giorno? Apri subito questa email
- 14 Preferisci le disgrazie o i successi? Sono solo punti di Vista...leggi
- 15 Vuoi un altro Ebook GRATUITO e RISERVATO?
- 16 Marco, mi aiuti?
- 17 ..sei davvero sicuro? Non l'avrei mai detto...
- 18 Hai il coraggio di rispondere?
- 19 Marco, ti piacciono i video?
- 20 [NOME PROGRAMMA] gratis?
- 21 TITLE MAGIC gratis?
- 22 (da Marco a Franco: ci scambiamo un favore?)
- 23 La maggior parte delle persone SPRECA la propria vita...e tu?
- 24 (re: ci incontriamo di persona a Roma?)
- 25 Vuoi fare [OBIETTIVO] subito? Vuoi fare soldi subito?
- 26 Gratis o a pagamento?
- 27 Vuoi sapere come [soluzione] ?
- 28 Vuoi sapere come creo TRAFFICO sui miei siti?
- 29 Stai usando [strumento]? Non ignorare questo video
- 30 Stai usando Gmail? Non ignorare questo video
- 31 Perché nascondertelo?
- 32 Conoscevi questa funzione?
- 33 [INVITO] Hai da fare verso le 20?
- 34 Quale di questi argomenti vorresti conoscere?
- 35 Franco, hai mai visto un programma del genere?
- 36 Hai mai letto questo?
- 37 Hai paura? Ecco cosa fare...
- 38 Vuoi più [soluzione]? Vuoi più autostima?
- 39 Vuoi aumentare i tuoi [soluzione]? Questa è la regola.
- 40 Vuoi aumentare i tuoi guadagni? Questa è la regola.
- 41 Perché moltissimi "guru" danno questo consiglio disastroso?
- 42 Mi confermi se quello che penso di te è giusto?
- 43 Quanti sono i principi chiave del "[settore]"?
- 44 Quanti sono i principi chiave del "coaching"?
- 45 Quale percorso scegliere per diventare [professione]? Non è tanto difficile
- 46 Fai anche tu questi errori cercando di diventare [professione] ?
- 47 Qual è la ragione N.1 che impedisce alle persone di fare il primo euro?
- 48 Sei un [professione] ? Se NON fai queste cose ogni mese puoi fallire
- 49 Sei un imprenditore? Se NON fai queste cose ogni mese puoi fallire
- 50 Hai già dato la tua risposta? (soluzione)
- 51 Perché ti mando questo regalo...? [audiolibro]
- 52 Lavori di domenica? leggi quest'email
- 53 Vuoi smettere di essere timido [problema]? Devi leggere questa email
- 54 Un [professione] capisce il marketing? (un problema nascosto)
- 55 Un imprenditore capisce il marketing? (un problema nascosto)
- 56 Cosa usano i professionisti del Coaching?

- 57 Vuoi anche tu questo servizio? (che nessuno osa offrire)
- 58 Vuoi la ricetta per il fallimento del tuo marketing?
- 59 Vuoi evitare questo errore molti hanno fatto online?
- 60 Vuoi vedere gratis il miglior corso sul business online?
- 61 Quale è il problema N.1 che hai attualmente per far partire o far funzionare
- 62 La tua attività imprenditoriale?
- 63 Come ottenere di più il prossimo anno?
- 64 Sarà meglio o peggio nei prossimi 12 mesi?

ATTENZIONE AI FILTRI SPAM

La tua email è andata nello SPAM. Quante volte ci sarà successo e magari non ce ne siamo mai accorti. Devi sapere che ogni server di posta elettronica, tipo gmail, hotmail, libero, alice, ecc. hanno dei filtri in ingresso che si attivano quando CREDONO che all'interno della email ci potrebbe essere un contenuto SPAM.

In media circa il 5% dei messaggi non raggiunge la destinazione a causa di uno di questi problemi, portando il delivery rate, il tasso di consegna, al 95%.

Uno dei modi più semplici per evitare che i filtri Spam entrino in azione è fare attenzione a 10 principali fattori che qui sotto ti elenco:

- 1 EVITA DI SCRIVERE L'OGGETTO TUTTO IN MAIUSCOLO
- 2 Non esagerare con i punti esclamativi !!!!!!!!!!!!!!!!
- 3 Non Usare @#!**^\$!@ parolacce
- 4 Non essere troppo creativo con numeri e caratteri g8r1l0 sp3ss0
- 5 Mantieni la struttura della tua email il più semplice possibile, evita formattazioni complesse (effetti grafici sul testo daranno sì maggiore impatto alle tue email, ma meno gente potrà riceverle)
- 6 Fai molta attenzione all'oggetto della tua email: non usare mai punti esclamativi (!), LETTERE MAIUSCOLE, e parole come "GRATIS", "GARANTITO"
- 7 Non inserire troppa grafica nel tuo messaggio. Meno saranno le immagini e più avrai probabilità di riuscire.
- 8 Evita i file in allegato, mettili piuttosto sul tuo server web e metti link alle risorse.
- 9 Usa il normale linguaggio di scrittura di una email qualsiasi, non usare spaziature o intere frasi maiuscole nell'oggetto.
- 10 Non S.P.A.Z.I.A.R.E nessuna parola, non mettere str@n1 caratteri o num3ri al p0st0 delle lett3re nelle tue email.

Evita queste 6 parole nell'oggetto delle tue email

Probabilmente già lo sai, ma quando usi certe parole in un oggetto, la tua email è condannata a finire quasi sempre nella cartella spam.

- 1 Gratis
- 2 Credito
- 3 Offerta
- 4 Garantito
- 5 Fallo adesso
- 6 Tempo limitato

Ti basterà dare un'occhiata veloce alla tua stessa cartella spam per prendere spunto su titoli da NON utilizzare.

Segui questi consigli...Se puoi

PRIMO Consiglio

Le email con un oggetto conciso hanno un tasso di apertura considerevolmente più alto.

SECONDO Consiglio

Max 4 -5 parole

TERZO Consiglio

Con meno di 50 caratteri hanno tassi di apertura superiori del 70% di quelli realizzati con più di 50 caratteri

QUARTO Consiglio

Per aumentare il tasso di apertura non devi solo lavorare sui titoli ma anche sulla qualità della tua lista. Lascia stare le liste che si comprano in giro.

QUINTO Consiglio

Usa i numeri: 23.680 euro in soli 21 giorni

SESTO Consiglio

Ogni tanto inserisci una parentesi quadra o tonda
[video gratis] guardalo adesso

SETTIMO Consiglio

Usa il tu o il nome della persona

Ecco un'altra carrellata di 96 esempi di titoli dai quali prendere spunto, presi dal web...
io ho iniziato a costruire il contenitore, adesso tu continua a riempirlo :-)

SCARSITA'

[1 NOME UTENTE], non perderti questo:

2 Leggi con urgenza...

3 Secondo Avviso (non vorrei che te lo fossi perso)

4 (ultimo giorno per trasformare [IL PUNTO DI FORZA IN PROFESSIONE])

5 (ultimo giorno per trasformare le tue passioni in business)

6 Ultimo Avviso (scadenza ore 24)

7 Secondo Avviso: usa il tuo sconto entro...

8 (ultimo avviso: ultime 12 ore)

9 ([NOME UTENTE]: solo fino alla mezzanotte di martedì 5 maggio)

10 Ultima possibilità

11 [ULTIME ORE] Per [OTTENERE QUALCOSA]

12 Il tempo sta per scadere...

13 Solo per poche ore!

14 E' USCITA! (solo per 48 ore)

NUMERI

1. 2 ragioni per cui è importante...

2. 7 errori da non commettere

3.10 idee per dare una svolta al tuo [risultato che vuoi far ottenere]

RECIPROCITA'

1 Finché non capita proprio a te, non ci credi

CURIOSITA'

1 Leggi con attenzione...

- 2 (Mai visto prima) NON guardare questo video!
- 3 Se non sai le cose semplici, la vita si complica
- 4 Ecco svelata: la capacità più redditizia che esista oggi
- 5 Le novità continuano...
- 6 (tre opportunità di business riservate ai membri [NOME PROGRAMMA])
- 7 Ora puoi [soluzione]. Leggi qui.
- 8 Devi vederlo oggi
- 9 Sai come fare questa [COSA]
- 10 Ti sei perso questo
- 11 [caratteristica]: non puoi farne a meno
- 12 [Proteine]: non farne a meno
- 13 Come fare il giro del mondo in 3 anni con meno di 2.000 €
- 14 Ti svelo come viaggiare senza soldi
- 15 Non puoi morire senza essere stato in questa località.
- 16 Le 10 regole per ristrutturare casa tua (che le imprese edili non vogliono farti sapere)
- 17 Le 3 aziende più affidabili per ristrutturazione casa
- 18 Guarda cos'ha da insegnarti Beppe Grillo sul business
- 19 3 idee per (un obiettivo o un risultato che vorresti far raggiungere al cliente)
- 20 3 risorse per il marketing; aumentare le vendite in 7 passi

SORPRESA

- 1 Scoperto che [NOME UTENTE] non legge le mie e-mail!
- 2 Grandi notizie ed obiettivi!
- 3 Avviso Importante

SONDAGGIO

- 1 Cosa vuoi trovare in [NOME DEL PROGRAMMA]?
- 2 (Per [NOME UTENTE], un regalo da [TUO NOME] in cambio di...)
- 3 Ho bisogno del tuo aiuto (non scherzo)
- 4 Mi puoi aiutare?

EROGAZIONE CONTENUTI

- 1 Per [NOME UTENTE], nuovi articoli e download [PRODOTTO]
- 2 Per [NOME UTENTE]: download [PRODOTTO] e nuovi interessanti articoli
- 3 Nuovi interessanti articoli
- 4 Nuove risorse della settimana...
- 5 Una nuova preziosa risorsa
- 6 (video riservato ai membri)
- 7 50 tecniche infallibili per [FARE]
- 8 (come promesso) Travolgente [NOME PRODOTTO] svela [COSA]
- 9 [URGENTE] E' arrivato [PRODOTTO]
- 10 [GRATIS] 3 [STRATEGIE-CONSIGLI] per [OTTENERE QUALCOSA]
- 11 le migliori [COSA?] per fare [RISULTATO]
- 12 (video 2) guarda questo
- 13 Scusa. (ecco alcune risorse per te)

SCONTI - OFFERTE

- 1 Per festeggiare: vorrai approfittarne
- 2 Strettamente riservato per [NOME UTENTE]
- 3 Sconti: si comincia domani

- 4 Festa di [NOME TUO SITO]: via agli sconti
- 5 -70 (EURO) fino a domani
- 6 [ANTEPRIMA] Ultime ore per risparmiare il 50%
- 7 [NOME PRODOTTO]: 50% di sconto per te
- 8 [NOME PRODOTTO], ecco la mail che aspettavi:
- 9 (contiene regalo) Ora tocca a te...
- 10 Un bonus pazzesco per [NOME UTENTE]
- 11 [ANTEPRIMA] Se compri oggi risparmi il 50%!
- 12 [SOLO OGGI] (prodotto) a metà prezzo! Bestseller a metà prezzo!
- 13 [Te la sei persa?] Se compri oggi risparmi il 50%!

TESTIMONIANZA

- 1 (hey [NOME UTENTE]: personale -> da me a te)

PROBLEMA

- 1 (Cattive notizie) [SOLUZIONE]: NON è per tutti
- 2 Scopri i segreti di [tuo prodotto] che ti permetteranno di risolvere [problema utente]
- 3 Ecco come Mario Rossi ha risolto [problema] con [tuo prodotto] EVENTI-CORSI-SEMINARI
- 1 (re: ci incontriamo di persona a [CITTA'] ?)
- 2 ([NOME UTENTE], vuoi diventare [PROFESSIONE] ?)
- 3 Solo fino a Mercoledì (ci si vede a [NOME CITTA'])
- 4 Straordinaria opportunità: [NOME UTENTE] diventa [PROFESSIONE])
- 5 Per [NOME UTENTE]: promemoria importante
- 6 (riservato a soli X partecipanti) [NOME CORSO]:
- 7 Hai prenotato il tuo posto?
- 8 Sabato e domenica qui da me

WEBINAR

- 1 [ARGOMENTO]: webinar in diretta!
- 2 Novità e nuovo webinar

LANCIO PRODOTTI

- 1 E' uscito! [NOME PRODOTTO] è realtà!
- 2 [NOME PRODOTTO]: Nuovi Posti Disponibili (2)
- 3 Il [NOME PROGRAMMA] riapre le iscrizioni
- 4 Grande annuncio (con grande regalo)

AFFILIAZIONE

- 1 Guadagnare promuovendo [NOME PRODOTTO]

PROSSIMITA' FESTE

- 1 Grandi novità natalizie...

AUDACE

- 1 Tu non sei un pazzo, ma loro sì.

Capitolo 6: Riepilogo

La velocità della Fiducia



Per ciò che riguarda l'industria del Network Marketing, la fiducia è la cosa più importante.

In poche parole, costruire una relazione attraverso l'email marketing è solo una questione di creare fiducia.

Più un persona ha fiducia di te, più sarà facile che faccia quello che vuoi che faccia.

Costruire la propria fiducia può richiedere molto tempo ma ricorda che può andare in frantumi in una notte.

Mettiti sempre nei panni del tuo iscritto e dagli più valore possibile e in questo modo sarai sicuro che le email saranno la tua via per la vittoria!

Al Tuo Successo.

Mirko Lanfranchi

P.S. Una cosa altrettanto importante per le tue email sono i testi, i contenuti che scriverai al suo interno che saranno poi la cosa che spingerà il tuo contatto a compiere un'azione, cioè a comprare il tuo prodotto o a compilare un modulo per chiederti come fare per entrare nella tua opportunità di business.

Non serve a niente scrivere un oggetto che faccia aprire l'email ma poi trovare al suo interno dei testi penosi...

Per quest'oil mio amico Marcello Marchese ha creato un metodo concreto per fare in modo che i lettori delle tue email clicchino sul link che promuovi, come se ipnotizzati. Stiamo parlando di percentuali superiori al 50%. Da non perdere.

[- CLICCA QUI PER SCOPRIRE DI PIÙ -](#)