



IL
PIANO DEFINITIVO
DI
EMAIL MARKETING

Pubblicato Da:

Marco Scabia Productions
Firenze

Copyright 2015
Marco Scabia Productions
Tutti i Diritti Riservati
Non è consentita la rivendita né il riutilizzo
(totale o parziale) di questi contenuti.

IL PIANO DEFINITIVO DI E-MAIL MARKETING

Presentato da Marco Scabia



In un Internet Business, specialmente se basato unicamente su prodotti digitali, sono davvero pochi gli Asset (gli elementi tangibili di valore) che si possono possedere.

La lista di e-mail è forse il più importante Asset che un Internet Business possa avere.

Come dicono gli Americani: "Il denaro è nella lista".

Se hai una lista hai un business. Se non hai una lista...il business non ce l'hai.

Una lista ti consente di avere un pubblico che ti ascolta quando hai qualcosa da dire.

Una lista ti permette di far propagare il tuo messaggio.

Una lista ti consente di generare traffico a comando su Internet.

Una lista ti permette di produrre vendite, a costo zero, semplicemente inviando delle e-mail.

In altre parole una lista è lo strumento che ti permette di "Stampare Denaro".

La lista di email (e dunque fare e-mail marketing), è lo strumento di gran lunga più potente con cui fare Business su Internet.

Quando un visitatore atterra sul tuo sito...questo visitatore nella maggior parte dei casi arriverà una volta, e poi non tornerà più.

Dunque la cosa più importante che devi fare, quando un visitatore arriva sul tuo sito, è catturare il suo indirizzo e-mail aggiungendolo alla tua lista.

In questo modo, quando lo avrai catturato, potrai far sì che torni nuovamente a visitare il tuo sito, semplicemente inviandogli delle email che gli introducono nuovi contenuti pubblicati sul tuo sito, e che contengono dei link per andarli a visitare.

Spero di averti convinto che avere una lista di email è la cosa più importante che devi fare se vuoi creare, o far crescere, il tuo Internet Business.



**UNA LISTA
HA
VALORE**

Ora...acquisire un indirizzo email ha un costo. Sia che tu usi traffico a pagamento per far arrivare visitatori sulle tue pagine di cattura delle e-mail, sia che tu usi traffico gratuito (nel qual caso sarà necessario investimento di tempo, e dunque denaro).

Ed è giusto che sia così: ogni contatto presente nella tua lista di email, in base alle offerte che farai alla tua lista, avrà un certo valore monetario medio.

Ad esempio se su 1000 persone in lista, 10 comprano la tua offerta da 50 Euro, hai totalizzato un entrata di 500 euro, e dunque il valore monetario medio di ogni contatto della lista è 2 Euro.

Quindi, costruire una lista ha un costo, ma avere una lista produce anche un ritorno.

Il gioco funziona bene quando il ritorno (distribuito nel tempo) è maggiore del costo di acquisizione del cliente.

Il Piano definitivo di E-mail Marketing, attraverso il quale costruire e monetizzare la tua lista di email è suddiviso in tre passi: C I O

1 - CATTURA

2- INDOTTRINA

3- OFFRI

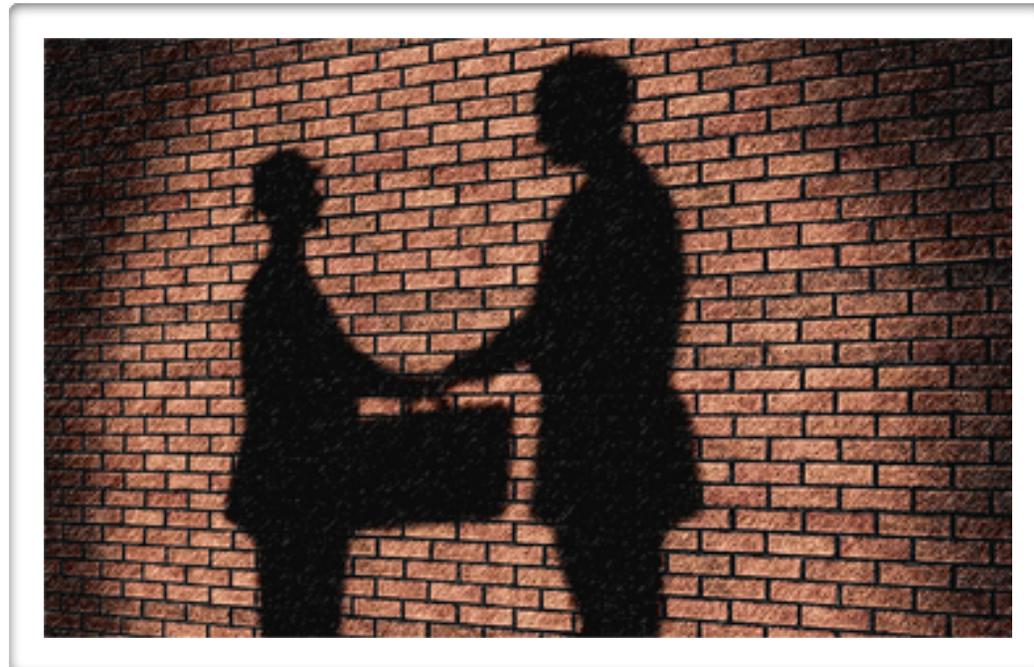


PASSO 1
CATTURA

Il primo passo da compiere per costruire la lista di email è realizzare un sistema che ti permetta di catturare l'indirizzo e-mail dei visitatori.

Per fare questo, scherzosamente nel gergo del web marketing, si dice che si "Corrompe" il visitatore. Gli si fa un'offerta di qualcosa di gratuito, che sia molto interessante, e che il visitatore può ricevere in cambio del suo indirizzo e-mail.

Questo meccanismo di "cattura" è in realtà la prima vendita che fai al tuo potenziale cliente.



È un vero e proprio scambio, una transazione, dove invece che del denaro, il visitatore ti dà il suo indirizzo email. E tu, in cambio, gli devi dare qualcosa.

Ecco come NON catturare indirizzi email...un errore molto comune:



In un box di cattura di questo tipo non c'è transazione. Viene richiesto l'indirizzo e-mail, ma non viene offerto nulla in cambio. Questo tipo di meccanismo di cattura è estremamente inefficace.

Ciò che devi fare è sforzarti di offrire qualcosa che sia attraente, un po' sexy, nell'ambito della nicchia di mercato di cui ti occupi.

Ad esempio un e-book in pdf (simile a questo pdf che stai leggendo) in cui tratti un argomento di interesse.

Questo prodotto gratuito che offri in cambio dell'e-mail che è normalmente chiamato in inglese "Ethical Bribe" (si pronuncia 'Braib'), che significa "Strumento Etico di Corruzione". O anche "Lead Magnet"...Magnetete per i Lead. Oppure anche "Gratuità" in Italiano.

Il Bribe è un ingrediente molto importante.

La cattura dell'e-mail normalmente avviene su una pagina dedicata, detta "Squeeze Page" (si pronuncia 'Squis Peig').

Un errore comune che fanno in tanti, col Bribe, è che tendono a dire: "Siccome è gratuito...allora, come Bribe, devo offrire qualcosa di piccolo. Non importa che sia qualcosa di grande valore".

SBAGLIATO!

Se fai così, ti sei giocato il "Prospect", ovvero il nuovo contatto che si iscritto alla tua Lista.

Ciò che il Prospect riceve con il Bribe da te, è ciò che lo porta formarsi la prima impressione su di te. E la prima impressione è spesso quella che conta.

PER CUI....ad esempio ad un appuntamento galante...al primo appuntamento...si cerca di dare il meglio di se.

Dai qualcosa di VALORE durante il primo appuntamento.

Allo stesso modo, dai qualcosa di valore nel tuo Bribe. Che non deluda le aspettative del tuo Prospect.

Altra cosa....il Bribe deve essere breve

Al primo appuntamento non devi essere LOGORROICO.

Il Bribe deve lasciare nel Prospect la fame di ricevere ancora da te. Se lo sazi, è finita.

Quindi...l'idea è...un antipasto goloso. Non un pasto completo che gli tolga ogni voglia.



PASSO 2
INDOTTRINA

Ok. E una volta catturato il contatto, che si fa?

Una volta acquisito il contatto (il Prospect), dovrai iniziare a mandare email a queste persone.

La cosa importante è parlarci. Coltivare una relazione. Parlaci come parleresti ad un tuo amico.

Facendo così riuscirai a coltivare quel rapporto di vicinanza, di fiducia, che essenziale per poter fare e-mail marketing in maniera efficace.

Quello che dovrai fare è trattare gli iscritti alla tua lista come se fossero ORO.

Gli iscritti alla tua lista, sono i tuoi FAN. Sono quelli che ti hanno scelto. Sono il tuo pubblico. Sono coloro che ti possono portare al successo. Sono ciò che fa vivere e crescere il tuo Internet Business.

Li devi trattare come se fossero le massime autorità nell'ambito del tuo Business. Devi avere il massimo rispetto per loro.

Per cui....la cosa da fare è mandargli contenuto. Contenuto interessante, in tema su ciò che era l'argomento originario del Bribe per cui hanno deciso di iscriversi alla tua lista.





PASSO 3
OFFRI

Quindi? Come ci guadagno?

L'idea è: manda dei contenuti "puri" per un po'.
Ad esempio 3-6 email di puro contenuto.

Poi, ad un certo punto, inizia ad inserire delle
email di Offerta nella tua sequenza di email.

Attenzione: proponi alla tua lista
esclusivamente offerte di valore. Offerte di cui
conosci la qualità, che possibilmente hai
visionato, e che raccomanderesti al tuo
migliore amico.

Possono essere prodotti tuoi, oppure anche
prodotti che suggerisci attraverso il meccanismo dell'affiliazione.

Una tipica sequenza di e-mail marketing è costituita da 4-5 e-mail di contenuto, da spedire in
giorni diversi, e una o due e-mail di offerta. Poi nuovamente contenuto, e così via.

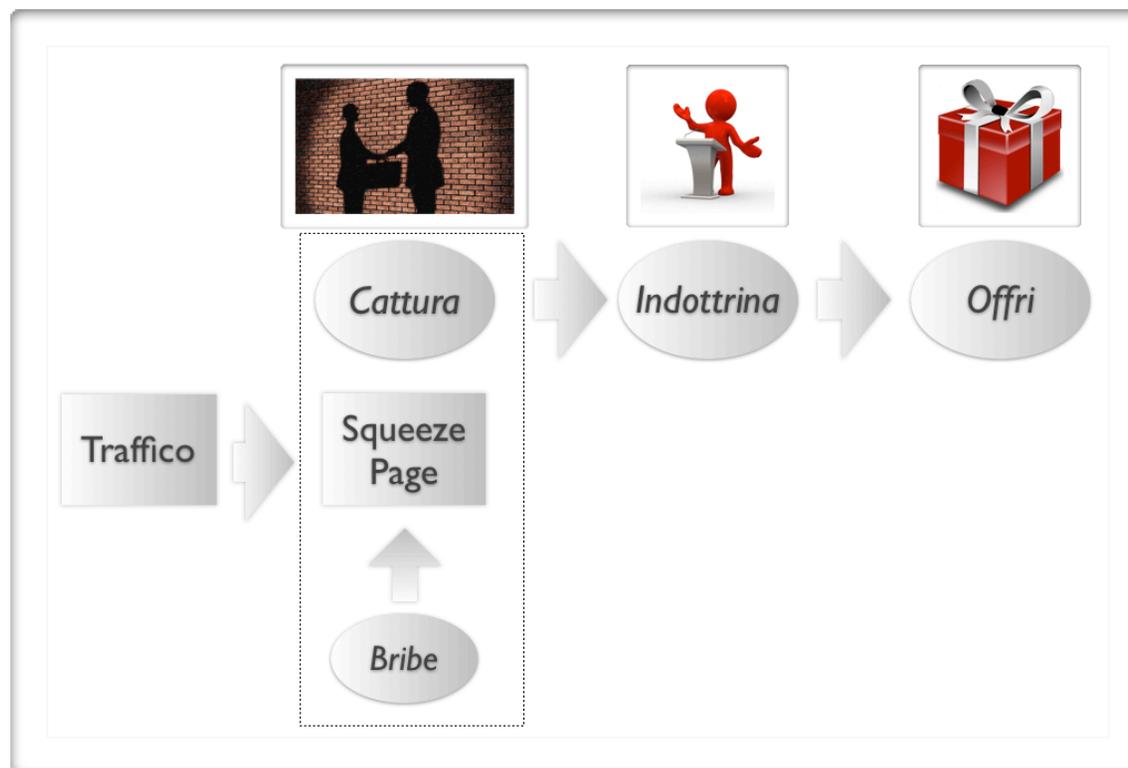
Queste proporzioni fra Contenuto e Offerta possono variare da caso a caso.





**IL PIANO
DEFINITIVO**

Ecco il diagramma a blocchi dell'intero piano.



È un metodo semplice, ma estremamente efficace. Se segui questo metodo, col giusto bilanciamento fra Indottrinamento e Offerta, vedrai che i contatti iscritti alla tua lista acquisteranno con regolarità le offerte che suggerisci.

E la tua lista si trasformerà nella più importante fonte di reddito per il tuo Internet Business.

Ti invito a restare sintonizzato, per i prossimi contenuti che pubblicherò.

Se non sei iscritto alla mia newsletter, vai a www.internetbusinessacademy.com ed inserisci il tuo indirizzo email.

Al tuo successo!

Marco Scabia
Il Professore Del Web

