

ANDREA **SANSONNA**

STRATEGY

Il tuo **BOOK STRATEGICO**



BIG IDEA

Qual è la tua Idea?

Quale sarà il tuo tono?

EMOZIONATO

SCHERZOSO

PROFESSIONALE

SERIO

LAGNOSO

FELICE

SPAVENTATO

SARCASTICO

ONESTO

ALTRO

Perchè il tuo prodotto o servizio?

Che problemi risolverai?

CREA LA TUA OFFERTA (CTA)

Questo è ciò che ripeterai sempre e ciò che ti contraddistingue!

PROBLEMI/SOLUZIONI

Scrivi il tuo
Prodotto/
Servizio

**STEP 1: IDENTIFICA
ALMENO 3 PROBLEMI**

**STEP 2: IDENTIFICA
ALMENO 3 SOLUZIONI**

PROBLEMA (IN 1 FRASE)

SOLUZIONE (IN 1 FRASE)

PROBLEMA (IN 1 FRASE)	SOLUZIONE (IN 1 FRASE)

TROVA IL TUO TARGET

Identifica il tuo cliente tipo in 3 parole/caratteristiche:

Descrivi chi sono attualmente i tuoi clienti ideali!

Cerchia a Compila le caratteristiche del tuo Target:

ETÀ: 18-24 | 25-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65+ SESSO: M | F

LOCALITÀ _____

LIVELLO SOCIALE:

Università | Scuola Media | Superiori | Ist. Professionale | Magistrale | Altro

STATUS:

Sposato | Single | Divorziato | Vedovo | Fidanzato | Altro

SITUAZIONE LAVORATIVA:

Disoccupato | Occupato | P.iva/Imprenditore

AMBITO LAVORATIVO:

Descrivi tipologia di Impiego:

SEGUE QUALCUNO DI FAMOSO?

Personaggi / Riviste / Serie Tv / Film:

TROVA IL TUO TARGET

Conosci i tuoi Competitors? Segnane almeno 3

Il tuo Cliente Tipo che passioni può avere?

Quale canale Frequenta e su quale potrebbe cercarti?



You Tube



Google



ALTRO:

Come ti cercherebbe?

Con che Frasi?

Pagine Fb/In e Canali Youtube che potrebbe seguire:

LO SCRIPTS VINCENTE

COME FARE IL MIO SCRIPT? ECCO I 14 STEP

1. INTRODUCI TE STESSO:

- Mostra chi sei e sii chiaro su cosa fai
- Sorridi e mostra la tua personalità
- Sii energico, nessuno segue dei lagnosi...

2. FAI UNA PROMESSA O AFFERMAZIONE:

- Arpionali nel breve momento in cui hai la loro attenzione
- Risolvi il loro problema più grande
- Crea Suspense

3. ATTIRA/RICHIEDI LA LORO ATTENZIONE:

- Chiedigli di mettere via tutto ciò che può distrarli da te
 - Rimuovi la barra di riproduzione, eviterai che si concentrino sulla durata!
 - Coinvolgi il tuo pubblico
 - "Prendi carta e penna"
- (Fagli sapere che stanno per ricevere importanti informazioni)

ATTENZIONE! Le persone hanno una durata limitata di attenzione

4. SII CREDIBILE:

- Parla di ciò che hai realizzato e i risultati ottenuti
- Sii sempre specifico
- Diventa l'eroe che cercano
- Utilizza l'autorità presa in prestito da altre fonti
- Falli sentire come se fossero stati fregati
- Utilizza riferimenti noti
- Fai tuo il problema, immedesimati!

LO SCRIPTS VINCENTE

5. ESPONI IL PROBLEMA:

Elenca nella tua testa almeno tre punti e tre soluzioni!

6. INFIERISCI SUL PROBLEMA:

Esagera sul problema, cerca di fargli capire cosa succederà se non risolvono

7. INTRODUCI LA SOLUZIONE:

Esponi la soluzione al loro problema e ai benefici che ne trarranno.

8. RAFFORZA I BENEFICI

Ribadisci i benefici del tuo prodotto/servizio

9. COSTRUISCI IL VALORE

Fai paragoni e confronta situazioni già note.

10. CREA L'OFFERTA

Fallo con sicurezza, non esitare sul prezzo! La tua Audience imiterà il tuo comportamento!

11. DAGLI GARANZIE

Elimina il rischio o limitalo!

12. BONUS

Lo scopo dei Bonus serve a mostrare il valore dell'Offerta per fargli agire subito. Ricordati di mostrare il valore dei Bonus!

13. URGENZA E SCARSITÀ

Giustifica e mostra una limitata disponibilità o numero di offerte disponibili

13. RISPONDI AI LORO DUBBI!

Cerca di rispondere alle loro domande oppure chiedi a qualche tuo cliente di rispondere a ciò che potrebbe pensare il tuo futuro cliente.

COSA DIRE NEI VIDEO

ENTRATA AD EFFETTO: (Come vuoi entrare?)

QUALE TONO USERAI ?

EMOZIONATO

SCHERZOSO

PROFESSIONALE

SERIO

LAGNOSO

FELICE

SPAVENTATO

SARCASTICO

ONESTO

ALTRO

LA FRASE PER CATTURARE L'ATTENZIONE (1 RIGA)

CREA LA TUA PROMESSA: (Una frase che faccia rimanere nel video!)

CREA LA TUA OFFERTA (CTA)

Sii specifico su ciò che vuoi che faccia il tuo utente ma non dilungarti troppo!

Ad Esempio: "Clicca qui per registrarti al Training Gratuito!"

I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

1 Capire il Target

- Hai già un cliente?
- Che problema ha?
- Che persona è?
- Quali sono le sue abitudini?
- Età/Sesso
- Classe sociale e tipo di lavoro
- Educazione
- Famiglia
- Cosa Ricerca?
- Qual è il suo problema?

2 Prodotto/Servizio

- Come può aiutare?
- Che problemi risolve?
- Ci sono Competitors?
- Perchè il tuo?
- Che benefici offri?
- Ci sono Garanzie?
- Caratteristiche particolari?
- Il giusto prezzo

3 La strategia

- Come vuoi vendere? (Off -ON)
- Come acquisisco contatti?
- Che durata ha l'acquisto?
- Cosa si aspetta un cliente?
- Cos'altro posso vendergli?
- Come lo educo al prodotto?
- Che canale posso usare?
- Cosa alletta il mio cliente?
- Cosa incuriosisce il mio cliente?
- Posso vendere ad altri?

4 La presenza

- Che canali Usare?
- Come promuovo il prodotto?
- Come lo rendo appetibile?
- Come essere Onnipresente?
- Come trasformo il mio pubblico in uno nuovo?
- Che attività svolgo di S.E.O?

5 I Contenuti

- I video
- I post
- Gli articoli
- Come far fare agli altri il lavoro
- Qual è la mia identità?
- Che tonalità usare?
- Che colorazione?
- Come raffiguro il brand?
- Qual è il messaggio?

6 Il percorso

- Come Acquisisco LEAD?
- Dove porto il traffico?
- Come lo trasformo in LEAD?
- Come lo Nutro?
- Che informazioni necessita?
- Come lo converto?
- Ho più prodotti da offrire?
- Ho dei prodotti FREE/TEST?

7 La tecnica

- Come usare il Pixel?
- Le custom Audience
- Le Lookalike Audience
- Email Marketing
- Presenza costante

8 Il Budget

- Quanto spendere?
- Qual è la spesa minima?
- Perchè Investire?
- KPI come usarle
- Come misurare il rendimento?

9 Mentalità

- Come cambio mentalità?
- La paura di perdere?
- 1% di successo
- Come vedere i soldi?
- Formazione e Consulenza

10 Impostazioni generali

- I 5 step del Funnel
- I 5 step del Marketing
- Il Flusso
- L'idea di Base

NOTE: - Segna tutto ciò che può aiutarti a comporre i 10 Step!

I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

1 IL TARGET

- Hai già un cliente?
- Che problema ha?
- Che cosa cerca
- Quali sono le sue abitudini?
- Età/Sesso
- Classe sociale e tipo di lavoro
- Educazione
- Famiglia
- Cosa Ricerca?
- Qual è il suo problema?

Come troviamo il CLIENTE IDEALE? (Se abbiamo un Business attivo)

- Chi acquista più volentieri
- Chi ci porta meno problemi
- Chi acquista più volte da noi
- Chi ha più margine di spesa

Come troviamo il CLIENTE IDEALE? (Se NON abbiamo un Business attivo)

- Pensa al prezzo del prodotto/servizio
- A chi è indirizzato?
- Che potere di acquisto ha?
- A che classe sociale appartiene?

Ha problemi che puoi risolvere con il tuo Prodotto/servizio?

- Scopri se è un problema sociale
- Se influenza una sua scelta
- Se porta un disagio

Quali mezzi di comunicazione/ricerca usa?

- Facebook
- Instagram
- Google
- Youtube

TROVA IL TUO TARGET

Identifica il tuo cliente tipo in 3 parole/caratteristiche:

Descrivi chi sono attualmente i tuoi clienti ideali!

Cerchia a Compila le caratteristiche del tuo Target:

ETÀ: 18-24 | 25-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65+ SESSO: M | F

LOCALITÀ _____

LIVELLO SOCIALE:

Università | Scuola Media | Superiori | Ist. Professionale | Magistrale | Altro

STATUS:

Sposato | Single | Divorziato | Vedovo | Fidanzato | Altro

SITUAZIONE LAVORATIVA:

Disoccupato | Occupato | Piva/Imprenditore

AMBITO LAVORATIVO:

Descrivi tipologia di impiego:

SEGUE QUALCUNO DI FAMOSO?

Personaggi / Riviste / Serie TV / Film:

TROVA IL TUO TARGET

Conosci i tuoi Competitors? Segnane almeno 3

Il tuo Cliente Tipo che passioni può avere?

Quale canale Frequenta e su quale potrebbe cercarti?



ALTRO: _____

Come ti cercherebbe?

Con che Frasi?

Pagine Fb/In e Canali Youtube che potrebbe seguire:

I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

2

Prodotto/Servizio

Come può aiutare?
Che problemi risolve?
Ci sono Competitors?
Perchè il tuo?
Che benefici offri?
Ci sono Garanzie?
Caratteristiche particolari?
Il giusto prezzo

Come aiuta o che problema risolve il mio Prodotto/Servizio?

Le caratteristiche di un Prodotto/Servizio VINCENTE:

Forte domanda

- Risolve un Problema
- Rientra in una passione
- Attualmente è un Trend

Bassa disponibilità

- Non è facile da reperire
- Non ha competitors
- Prodotto/Servizio Nuovo

Unicità

- Effetto Wooow
- Customizzabile
- Innovativo

Forte Domanda + Bassa Disponibilità + Unicità

= PRODOTTO/SERVIZIO VINCENTE!

BONUS - INCENTIVI - GARANZIE - CASE HISTORY - RECENSIONI - TESTIMONIAL - REFERENZE

I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

3 La Strategia (Come)

Come vuoi vendere? (Off -ON)
Come acquisisco contatti?
Che durata ha l'acquisto?
Cosa si aspetta un cliente?
Cosa posso vendergli altro?
Come lo educo al prodotto?
Che canale posso usare?
Cosa alletta il mio cliente?
Cosa incuriosisce il mio cliente?
Posso vendere ad altri?

Come posso realizzare la mia Strategia?

Ora dovresti sapere:

- Chi è il tuo Cliente ideale
- Cosa Cerca
- Cosa vuoi Offrirgli
- A che prezzo
- Quale problema risolvi

Come vuoi impostare la strategia?

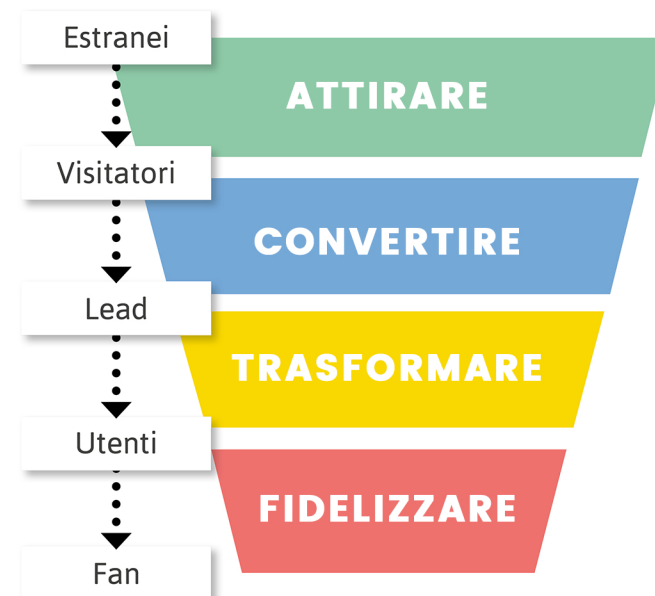
- Solo Online (Esempio E-commerce)
- Online e Offline (Esempio Ristorante)
- Offline (Esempio Consulenza)

Se solo ONLINE:

- Ti occorre una Landing Page o Sales page
- Devi Trovare L'esca
 - Come acquisisco il contatto?
 - Come velocizzo la vendita?
- Devi portare traffico
 - Quale mezzo uso?
 - Come aumento il suo interesse?
- Devi aumentare la considerazione che ha di te/prodotto/servizio
 - Articoli
 - Video
 - Altro...

Se solo OFFLINE:

- Ti occorre una Landing Page
- Devi Trovare L'esca
 - Come acquisisco il contatto?
 - Cosa gli offro in cambio?
- Devi portare traffico
 - Quale mezzo uso?
 - Come aumento il suo interesse?
- Devi aumentare la considerazione che ha di te/prodotto/servizio
 - Articoli
 - Video
 - Altro...



I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

4

La Presenza

Che canali Usa?
Come promuovo il prodotto?
Come lo rendo appetibile?
Come essere Onnipresente?
Come trasformo il mio pubblico in uno nuovo?
S.E.O?
Che atteggiamento avrò?
Che tono usare?

Quali canali Utilizzo per trovare il mio Target?

Ogni attività ha un CANALE, non tutti i canali vanno bene per tutti!

FACEBOOK/INSTAGRAM

Trovi un target Generico con la possibilità di filtrare:

- Dati anagrafici
- Comportamenti
- Livello sociale
- Attività
- Preferenze
- Abitudini
- Frequentazioni

YOUTUBE/GOOGLE

Trovi un target che cerca qualcosa di preciso (Forse il tuo prodotto/servizio...) :

TWITTER/LINKEDIN

Trovi un target Prevalentemente Business/ di fascia medio/Alta.

!!! In Italia non vengono tanto usati...

SCEGLI LA TUA COMBINAZIONE:

Facebook/instagram

TRAFFICO

Google

- Adwords
- S.E.O

RETARGETING

Youtube

I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

5

I Contenuti

I video
I post
Gli articoli
Come far fare agli altri il lavoro
Qualè la mia identità?
Che tonalità usare?
Che colorazione?
Come raffiguro il brand?
Qualè il messaggio?

Come Generare Contenuti per il tuo Target?

- La Frequenza non conta!
- Devono raccontare qualcosa del Prodotto/Servizio
- Non cercare solo di Vendere
- Dai Valore ma NON TROPPO!
- Crea Contenuti indirizzati ad un preciso obbiettivo
- Crea Contenuti mirati a rafforzare il tuo Prodotto/Servizio/Brand

Cose da NON fare!

- Non dare troppo valore, è l'errore N°1
- Pensa sempre ad una CTA precisa
- Non uscire dallo schema e dalla Big Idea
- Non cercare di cambiare la tua Identità

Cose da fare!

- Mantieni sempre l'obbiettivo in mente
- Rivolgiti sempre allo stesso Target
- Presentati sempre allo stesso modo:
(Non puoi passare da serio a scherzoso, a ansioso...)
- Crea sempre uno schema da seguire!

SEGUI SEMPRE I MIEI 14 STEP!

COSA DIRE NEI VIDEO

ENTRATE AD EFFETTO: (Come vuoi entrare?)

QUALE TONO USERAI ?

EMOZIONATO	SCHERZOSO	PROFESSIONALE	SERIO	LAGNOSO
FELICE	SPAVENTATO	SARCASTICO	ONESTO	ALTRO

LA FRASE PER CATTURARE L'ATTENZIONE (1 RIGA)

CREA LA TUA PROMESSA: (Una frase che ti faccia rimanere nel video!)

CREA LA TUA OFFERTA (CTA)

Si specifico su ciò che vuoi che faccia il tuo utente ma non TROPPO lungo!

Ad Esempio: "Clicca qui per registrarti al Training Gratuito!"

I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

6

Il Percorso

Come Acquisisco LEAD?
Dove porto il traffico?
Come lo trasformo in LEAD?
Come lo Nutro?
Che informazioni necessito?
Come lo converto?
Ho più prodotti da offrire?
Ho dei prodotti FREE/TEST?

Automatizza il processo in ogni Fase

- Pensa sempre a cosa vuole il cliente
- Ricordati che deve incrementare l'interesse per te
- Non fregarlo con finte chat, finte recensioni, etc...
- Crea Curiosità
- Evidenzia il problema in modo drammatico
- Fai tuo il problema e esponi come l'hai risolto

USA MATERIALE PROFESSIONALE!

- FIVERR
- CLICKFUNNELS
- CONVERTKIT

Esca

Il mezzo

Nutrimento

Offerta

OTO

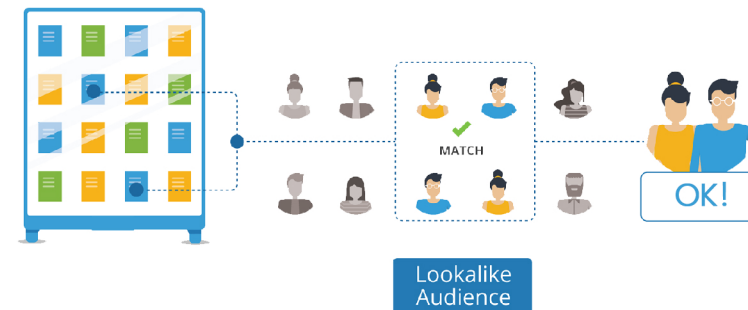
I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

7 La Tecnica

Come usare il Pixel?
Le custom Audience
Le Lookalike Audience
Email Marketing
Presenza costante

COSA FARE SE VUOI AVERE SUCCESSO

- SEMPRE fare Retargeting! Pochissimi comprano subito!
- Costruisci la tua CUSTOM AUDIENCE
- Crea le LOOKALIKE AUDIENCE con almeno (200/500 LEAD)
- Nutri nel modo Giusto
- Sii Onnipresente!

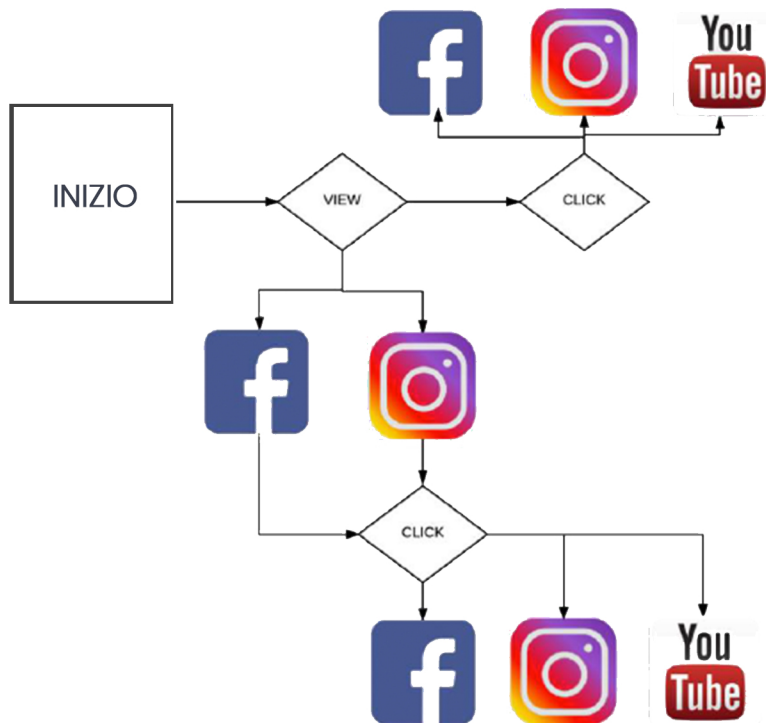


COSA FARE PER VINCERE!

- Il Pixel va installato SEMPRE su tutte le pagine
- Crea Custom Audience per Segmento/Pagina
- Crea un Pubblico basato anche sulla visualizzazione di VIDEO!
- Cerca di far vedere sempre la tua Presenza
- Crea Inserzioni che cambiano e non usare sempre le stesse
- Crea un Flusso intelligente di Retargeting

COSA NON FARE!

- Non copiare le Ads di altri, non è detto che siano corrette
- Non Insultare, Criticare o segnalare altri competitors
- Non parlare in particolare di qualcuno (Lo rafforzi!)
- Non Seguirlo se non mostra più interesse per te!
- Non creare contenuti a caso...



I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

8

Il Budget

Quanto spendere?
Qualè la spesa minima?
Perchè Investire?
KPI come usarle
Come misurare il rendimento?

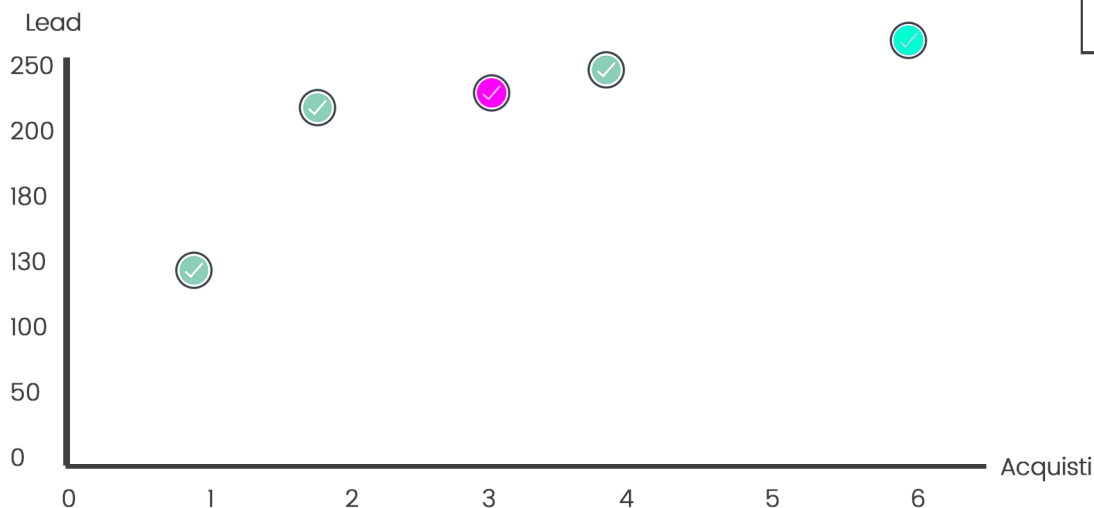
Investi il Giusto per ottenere risultati interessanti!

- Non investire meno di 50€/gg
- Non fare troppi Test
- Non trarre conclusioni se non hai la prima conversione!

Impariamo a fare i calcoli:

Se ho 200 Lead --> allo 0,5% di Conversione --> 1 Vendita

- Se ho meno di 200 LEAD non posso verificare il tasso minore
- Se non arrivo ad almeno 300/400 non so se converto o meno!



BUDGET ALTO:

- Più Contatti e più Visualizzazioni
- Più Impatto Emotivo
- Più Possibilità di Onnipresenza
- Più Conversioni
- Meno tempo di Conversione

BUDGET BASSO:

- Meno Contatti e Visualizzazioni
- Meno Margine di Manovra
- Scarse Conversioni
- Perdita di Contatti Caldi/Tiepidi
- Non riesci a lavorare sul Guadagno!

I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

9

Mentalità

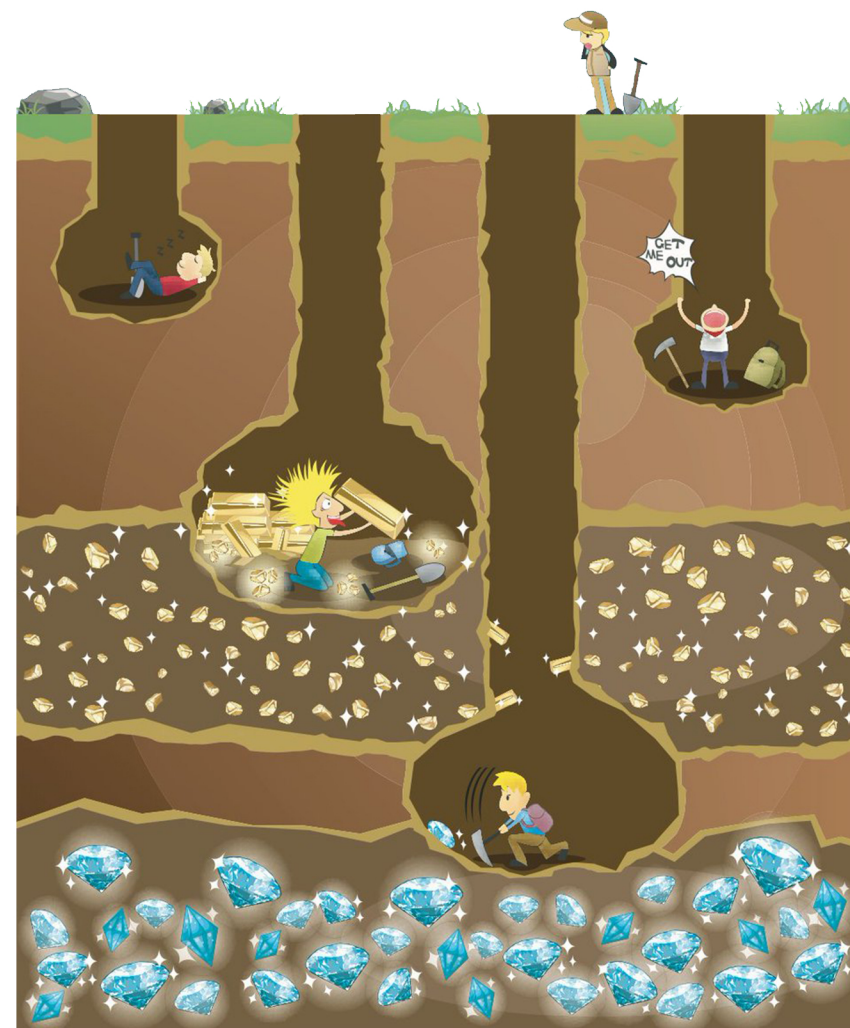
Come cambio mentalità?
La paura di perdere?
1% di successo
Come consideri i soldi?
Formazione e Consulenza

Il 90% è testa, il 10% è Tecnica!

- I SOLDI non sono Sporchi nè Brutti nè cattivi!
- Il 99% delle Persone Sbaglia continuamente
- Non è vero che è complesso fare soldi è Strategico
- I tuoi soldi sono uno STRUMENTO, non il Fine!
- L'Online Marketing NON è GRATIS!



“ Tieni sempre a mente ogni singolo giorno ciò che realmente vuoi. Non fermarti a ciò che sai di poter avere ma pensa a ciò che realmente Desideri ”



I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

10 Come Impostare il TUTTO!

I 5 step del Funnel
I 5 step del Marketing
Il Flusso
L'idea di Base

PENSA IN MODO SEMPLICE!

- Focalizzati sul PROBLEMA e su come lo Risolvi
- Acquisisci il contatto
- Concentrati sulla Big IDEA e sul tuo Messaggio
- Pensa solo al tuo TARGET
- Non creare Troppi percorsi INUTILI o troppe scelte



Più è complesso il percorso e più le Probabilità di acquisizione diminuiranno!

Più Scelte farà e più sceglierà di uscire e abbandonarti!

Come iniziano a conoscere il tuo prodotto/servizio?

Come possono aumentare la considerazione su di esso?

Come compiano l'Azione?

Come compiano l'Azione?

E poi? Cosa faranno?

I 10 STEP PER IL TUO BUSINESS

1 Capire il Target

2 Prodotto/Servizio

3 La strategia

4 La presenza

5 I Contenuti

6 Il percorso

7 La tecnica

8 Il Budget

9 Mentalità

10 Impostazioni generali

NOTE: - Segna tutto ciò che può aiutarti a comporre i 10 Step!

I 5 STEP DEL TUO FUNNEL

Come iniziano a conoscere il tuo prodotto/servizio?

Come possono aumentare la considerazione di esso?

Come compiono l'Azione?

Come compiono l'Azione?

E poi? Cosa faranno?

NOTE DI LIVELLO - Segna le varie Custom audience e quali serviranno per le LookalikeAudience!

I 5 STEP DEL MARKETING

Come mostro ciò che voglio promuovere e dove?

Prima fase di Retargeting

Seconda fase di Tetargeting

Lookalike ed espansione

I PUNTI SU CUI CONCENTRARSI:

- Raggiungi almeno 300 Lead
- Crea almeno due soluzioni
- Cerca di capire cosa vogliono
- Aumenta la presenza
- Sii Onnipresente
- Durata minima 14 giorni
- Non investire meno di 50€/gg
- Prepara l'alternativa
- Non fermarti!
- Paga sempre le inserzioni!
- Converti a breve termine!

ATTENZIONE:

Usa Interazione per coinvolgere
Usa Conversione per convertire
Usa Click per alimentare
Usa Copertura per essere sempre Onnipresente!

TUE NOTE:

NOTE DI LIVELLO - Segna le varie Custom audience e quali serviranno per le LookalikeAudience!