

START KIT: Creazione del funnel di acquisizione

1. Crea un account gratuito MailerLite

- Per creare un account gratuito, vai direttamente [su questa pagina](#). Crea il tuo account e conferma il tuo indirizzo email
- Completa i passaggi iniziali per l'attivazione utilizzando i tuoi dati corretti. È fondamentale, perché a MailerLite vogliono assicurarsi:
 - Che tu voglia utilizzare il loro servizio con serietà, NON per commettere truffe
 - Che tu abbia raccolto (o raccoglierai) i tuoi iscritti in modo legale, non come fanno i tizi che fanno phishing via email
- È importante collegare il tuo dominio al software, in modo che le tue email abbiano come mittente il tuo indirizzo email professionale "@tuodominio", altrimenti le email inviate finirebbero sempre nella posta indesiderata
 - *Account settings > Domains > Add domains*
 - Conferma il dominio (dal tuo account Siteground):
Siti web > Site tools > Email > Account > Accedi a Webmail
- Crea la tua lista principale: *Dashboard > Subscribers > Groups > Create groups > "Lista principale"*

2. Integra MailerLite con Elementor

- *Dal tuo account di MailerLite > Dashboard > Integrations > API (use) > Generate new token*
- Scegli un nome (Es. Chiave), genera un API Key e copialo
- *Wordpress > Elementor > Impostazioni > Integrazioni > MailerLite*
- Incolla l'API generato e salva

3. Crea il tuo lead magnet

- Devi creare il "regalo utile" che le persone riceveranno in cambio del loro indirizzo email
- **PRESUPPOSTO IMPORTANTE:** quella che creerai ora non dovrà essere necessariamente la versione "finale" del tuo lead magnet, sarai sempre in tempo a modificarlo/migliorarlo. L'importante per ora è crearne uno "base" per poter proseguire con le impostazioni
- Per iniziare ti consiglio un semplice PDF o un video. Puoi ad esempio creare:
 - Una lista di risorse ("I 10 software per...", "I 5 esercizi per....")

- Una lista di istruzioni per fare qualcosa (“I 7 passi per diventare più produttivi in 10 giorni”)
- Una lista degli errori comuni commessi in un determinato ambito (“I 3 grandi errori commessi da chi vuole aprire un ristorante”)
- Per creare rapidamente un lead magnet PDF puoi usare [ChatGPT](#), [Tome](#) e [Google Drive](#)
- Accedi a GoogleDrive (è gratuito, ti basta avere una mail Google)
- Crea un prompt con ChatGPT
 - *Vorrei creare un lead magnet in formato PDF per la nicchia "gestione del tempo". Dammi 20 suggerimenti*
 - *Approfondisci la numero 3. Non voglio un semplice indice: devi creare un prompt che possa essere compreso da un'AI che crea delle presentazioni. Riassumi questo prompt in massimo 150 parole*
- A questo punto crea un account su [Tome](#), fai click su “Crea” > “Crea presentazione su...” e inserisci il prompt
- Paga gli 8€ circa e scarica il PDF...
- ...Oppure (metodo gratuito) copia il testo e le immagini su un documento “presentazioni Google” di Google Drive, e scarica il PDF
- **In entrambi i casi, dopo aver creato il PDF, dovrai caricarlo su Google Drive:**
 - *GoogleDrive > Nuovo > Caricamento di file (carica il file)*
 - *Click destro > Condividi > Condividi > Chiunque abbia il link*
 - Il link ottenuto sarà il link diretto verso il PDF. Ti basterà inviare questo link via email (questo link sarà presente nella prima email della tua serie)

NOTA: ricorda di non perdere troppo tempo nella creazione di questa prima versione del tuo lead magnet. Quello che ti ho appena mostrato è il metodo più rapido in assoluto

4. Modifica la squeeze page adattando il modello al tuo caso specifico

- *Template > Landing page > Video gratuito > Modifica con Elementor*
- Personalizza la pagina in base al tuo lead magnet
 - Modifica titolo e sottotitolo
 - Modifica l’elenco puntato
 - Modifica l’immagine
 - All’inizio puoi nascondere la sezione testimonial
- Modifica il pulsante: *Contenuto > Link > open popup > Popup (fase 2)*
- Aggiorna la pagina e visualizza il risultato
- Aggiungi la pagina al menu come “link personalizzato”, con l’etichetta “Inizia da qui”

5. Modifica la pagina “controlla la tua email” (Template incluso)

- *Template > Landing page > Controlla la tua email > Modifica con Elementor*

6. Modifica il popup

- *Template > Popup > Popup (fase 2) > Modifica con Elementor*
- Modifica il titolo
- Modifica il testo del pulsante
- Torna sulla bacheca

7. Integra il popup

- *Template > Popup > Popup (fase 2) > Modifica con Elementor*
- *Azioni dopo l'invio > MailerLite*
- *MailerLite > Scegli la lista (gruppo)*
- *Azioni dopo l'invio > Reindirizzamento*
- *Reindirizzamento > Reindirizza a > URL della pagina “controlla la tua email”*
- *Mappatura campo > Email*
- *Salva le modifiche*

8. Modifica la homepage

- Primo pulsante: inserisci la squeeze page come link diretto
- Secondo pulsante: inserisci il popop (puoi copiare e incollare direttamente la sezione)

9. Imposta la tua serie automatica (funnel)

- **PRESUPPOSTO IMPORTANTE:** quella che creerai ora non dovrà essere necessariamente la versione “finale” della tua serie, sarai sempre in tempo a modificarla/migliorarla con un copy più persuasivo e più in linea con la tua pagina di vendita (**Sarà la pagina di vendita a fare il VERO LAVORO**). L'importante per ora è creare una serie “base” per poter iniziare a generare lead e conversioni.
- **NOTA:** di seguito parlerò di “servizio”, ma puoi anche promuovere (ovviamente) un prodotto! Dipende dal modello di business che hai scelto per iniziare.
- Crea le mail usando Il seguente prompt:

- *Voglio creare una serie di email per promuovere il mio servizio per migliorare la produttività sul lavoro . La serie inizierà dopo che le persone avranno richiesto l'accesso al mio lead magnet tramite la mia squeeze page. La serie deve avere questa struttura:*
 - *Invio lead magnet (voglio dare il benvenuto e fornire il link al mio lead magnet “7 passi per diventare più produttivi in 10 giorni”)*
 - *Vantaggi del mio servizio (crea una mail che evidenzia i vantaggi del mio servizio)*
 - *Contenuto utile (crea una mail interessante, che fornisce uno spunto pratico per migliorare la produttività. La mail deve essere di puro valore, senza promozione verso il mio servizio)*
 - *Apertura offerta speciale per periodo limitato (una mail dove avviso che da oggi per 3 giorni ci sarà un'offerta speciale sul mio servizio)*
 - *Contenuto utile (crea una mail interessante, che fornisce uno spunto pratico per migliorare la produttività. La mail deve essere di puro valore, senza promozione verso il mio servizio)*
 - *Avviso che domani scadrà l'offerta, ricordando i benefici del mio servizio*
 - *Ultimo giorno: l'offerta scade oggi (una mail che avvisa che oggi sarà l'ultimo giorno per accedere all'offerta speciale, evidenziando di nuovo i benefici e motivando la persona ad agire)*
- Ora devi creare l'automazione nel software che si occuperà dell'invio di questa serie di email
- *Dashboard > Automation > New automation > Start from scratch*
- *Scegli un nome per l'automazione > Start building*
- Seleziona come trigger “When subscribers join group(s)” e scegli come gruppo la lista principale
- Aggiungi la prima email della serie
 - Inserisci il nome della mail (per uso interno) e l'oggetto
 - Inserisci il nome del mittente (il tuo nome) e email del mittente (la tua email professionale)
 - Crea il design dell'email (il più pulito possibile) e inserisci il contenuto dell'email
 - Ricorda di inserire i tuoi link (link alla tua sales page ed eventuali link di affiliazione)
 - Salva il template dell'email (per creare più rapidamente le successive) e salva l'email.
- Inserisci un “Delay” di un giorno (l'azione successiva sarà ritardata di un giorno)
- Ripeti il procedimento per le altre email

10. Test

Se avrai completato correttamente l'inserimento dei dati iniziale, dopo circa 24 ore il tuo account MailerLite verrà definitivamente approvato e potrai iniziare a inviare email!

Ecco come verificare di aver impostato correttamente il tuo funnel:

Inserendo un indirizzo email nel modulo della squeeze page...

- Il visitatore deve essere indirizzato verso la thank you page
- Il contatto deve essere registrato alla lista (groups) di MailerLite
- Dopo qualche minuto, il contatto deve ricevere la prima email della serie
- I giorni successivi, il lead riceverà le altre email della serie

11. Sfrutta correttamente il tuo funnel

- Ricorda di aggiungere dei link verso la tua squeeze page nei tuoi articoli e nei tuoi contenuti in generale (es. pagine social e sotto i video YouTube)
- Vuoi usare il traffico a pagamento? Promuovi la tua squeeze page!
- Ricorda che una serie di email dà il suo massimo quando affiancata ad una **sales page efficace**. Lavora il più possibile sull'ottimizzazione della sales page

12. Come inviare messaggi broadcast (a tutta la lista)

- Oltre alle email inviate automaticamente nei giorni successivi all'iscrizione, puoi inviare delle email a comando a tutta la tua lista (o ad alcune liste specifiche). Questo è particolarmente utile per lanciare promozioni temporanee (es. sconto black friday) o comunque per generare traffico "interessato" verso qualsiasi tua nuova iniziativa, inclusa la semplice condivisione di un nuovo contenuto
- *Campaigns > Create > Regular campaign*
- *Compila i campi e seleziona la lista ("Recipients")*