



Guida passo a passo Start Kit

Creazione del Funnel di Acquisizione

Segui le indicazioni di questa guida passo a passo, ed entro pochi minuti il tuo funnel sarà online e pronto a lavorare per te.

1. Crea il tuo lead magnet

- Devi creare il “regalo utile” che le persone riceveranno in cambio del loro indirizzo email.
- Procedura: lezione “BONUS: Creazione prodotti digitali”
 - Crea il documento.
 - Caricalo su Google Drive (o dove preferisci) -> Ottieni il link.

2. Personalizza la Squeeze Page

- Apri il file con i prompt della lezione e lancia il primo prompt
- Personalizza la squeeze page: “Aspetto” > “Editor” > “Pagine” > “Inizia da qui”.
 - Modifica i colori.
 - Modifica il titolo.
 - Modifica l’elenco puntato.
 - Modifica l’immagine .
 - All’inizio puoi nascondere la sezione testimonial.
- Modifica la Thank you page: “Aspetto” > “Editor” > “Pagine” > “Grazie”.

(NOTA: La thank you page è la pagina che il visitatore vede dopo aver inserito la sua email — conferma l'iscrizione e lo rassicura).

- Modifica le “sezioni nere” della struttura degli articoli e della homepage.
- Modifica la sezione finale della homepage e della pagina about: sono identiche alla sezione principale della squeeze page -> Puoi fare copia e incolla.

3. Crea un account gratuito Brevo e imposta il form

- Perché Brevo? Esiste un piano free che permette di usare le automazioni.
- Per creare un account gratuito, vai direttamente [su questa pagina](#). Crea il tuo account, conferma il tuo indirizzo email e completa eventuali configurazioni iniziali.
- “Impostazioni” > “Generali” + “Lingua” + “Mittente”
- Crea la tua lista principale: “CRM” > “Liste”
- “Marketing” > “Moduli” > “Crea modulo sottoscrizione” > “Pagina intera” > “Modulo squeeze”.
- Inserisci la checklist di conferma per la privacy con il testo *“Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell’art. 13 GDPR. La mia email non dovrà mai essere ceduta a terzi.”*.
- Personalizza il popup:
 - **Titolo:** Come [TRASFORMAZIONE] tramite [MEZZO]
 - **Sottotitolo:** Ti invierò l'accesso 100% gratis, direttamente al tuo indirizzo email.
 - **Pulsante:** ACCEDI GRATIS
- Conferma la lista di iscrizione e seleziona la pagina “grazie” come pagina di conferma.
- Copia il codice e incollalo in “Popup Maker” > “Tutti Popup” > “Popup per landing”.

(NOTA: Popup Maker è un plugin già installato nel tuo sito. Lo usiamo per mostrare il form di iscrizione come popup sulla squeeze page)

Ora il popup funziona correttamente: chi si iscrive tramite la squeeze page viene inserito nella lista “Lista principale. Non ci resta che impostare la prima email automatica che “consegna” il lead magnet, più il resto della serie email automatica.

4. 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. L'importante per ora è creare una serie “base”.
- Apri il file con i prompt della lezione e lancia il secondo prompt
- Ora devi creare l'automazione nel software che si occuperà dell'invio di questa serie di email: “Automazioni” > “Scenari” > “Creare un'automazione” > “Crea da zero”
 - TRIGGER: contatto aggiunto a lista principale.
 - AZIONI: Da ripetere per ogni email: invia un'email (modello semplice).
 - REGOLE: Tempo di attesa (1 giorni)
- Attiva l'automazione

5. Test

Ecco come verificare di aver impostato correttamente il tuo funnel: inserendo un indirizzo email nel modulo della squeeze page...

1. Il visitatore deve essere indirizzato verso la thank you page.
2. Il contatto deve essere registrato alla lista.
3. Dopo qualche minuto, il contatto deve ricevere la prima email della serie (nei giorni successivi riceverà le successive).

6. 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.
- "Marketing" > "Campagne" > "Email"