

START KIT: Creazione del funnel di acquisizione

1. 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 creare rapidamente un lead magnet PDF puoi usare:
 - ➡ ChatGPT (per le idee e il prompt).
 - ➡ Gamma.app (per la creazione vera e propria).
 - ➡ Google Drive (per ottenere un link di download).
- Fatti aiutare da [ChatGPT](#):
 - *Vorrei creare un lead magnet in formato PDF per la nicchia "gestione del tempo". Dammi 20 suggerimenti.*
 - *Approfondisci l'idea numero [INSERISCI NUMERO]. 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 400 caratteri (NOTA: la presentazione deve avere al massimo 10 slide).*
- Crea un account su [Gamma.app](#) e genera una presentazione usando il prompt creato con Chat GPT (ricorda di selezionare il numero massimo di schede).
 - Controlla e modifica.
 - Scarica il file PDF.
- Carica il file su [Google Drive](#):
 - *GoogleDrive > Nuovo > Caricamento di file (carica il file PDF).*
 - *Click destro > Condividi > Chiunque abbia il link.*
 - Il link ottenuto sarà il link diretto verso il PDF. Ti basterà inserire questo link nella prima email della tua serie automatica (la creeremo dopo).

NOTA: Quello che ti ho appena mostrato è il metodo più rapido in assoluto per creare un lead magnet efficace senza perdere tempo. In futuro potrai ottimizzarlo e migliorarlo.

2. Modifica la squeeze page (adattandola al lead magnet), la pagina “grazie” e le sezioni che avevamo lasciato inalterate

- *Aspetto > Editor > Pagine > Inizia da qui.*
- Personalizza la pagina in base al tuo lead magnet.
 - Modifica i colori.
 - Modifica il titolo.
 - Modifica l’elenco puntato.
 - Modifica l’immagine .
 - All’inizio puoi nascondere la sezione testimonial.
- Puoi aiutarti con questi prompt:
 - *Voglio creare il titolo per la mia squeeze page. La mia squeeze page proporrà come lead magnet un PDF intitolato: “_____”. Il titolo della squeeze page deve essere basato sulla seguente formula, oppure su una formula altrettanto efficace. Ecco la formula: “Come [TRASFORMAZIONE] tramite [MEZZO] senza [PROBLEMA 1], [(opzionale) PROBLEMA 2], [(opzionale)PROBLEMA 3]”. Dammi 5 alternative.*
 - *La squeeze page deve avere anche un elenco puntato. Crea 10 punti per questo elenco combinando tra loro alcune delle formule di copywriting più efficaci.*
- Modifica la Thank you page: *Aspetto > Editor > Pagine > Grazie.*
- 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 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 dell’account utilizzando i tuoi dati (corretti). È fondamentale, perché quelli di MailerLite vogliono esserti certi che:
 - Userai il loro servizio con serietà, NON per commettere truffe.
 - Raccoglierai i tuoi iscritti in modo legale (la raccolta tramite squeeze page è perfetta).
- 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.

4. Crea la tua lista principale e il popup per la squeeze page

- Crea la tua lista principale:

Subscribers > Groups > Create groups > “Lista principale”.

- Crea il popup:

- *Form > Create > “Modulo squeeze page” > Embedd form.*

- Seleziona la tua lista (“Lista principale”).

- Personalizza il popup:

- **Titolo:** Come [TRASFORMAZIONE] tramite [MEZZO]

- **Sottotitolo:** Ti invierò l'accesso 100% gratis, direttamente al tuo indirizzo email.

- **Pulsante:** ACCEDI GRATIS

- In “Design” puoi modificare lo stile (consiglio testo centrato, sfondo bianco, pulsante dello stesso colore dei pulsanti sul sito).

- In “Settings” aggiungi un “Confirmation checkbox” 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*”.

- Sempre in “Settings”, seleziona “Custom success page” e inserisci l’URL della tua thank you page (la pagina “grazie”).

- Terminate le modifiche fai click su “Done editing”.

- Finalizza la creazione del popup.

- *WordPress > Popup Maker > Tutti i popup > Popup per landing .*

- Seleziona “testo” e incolla entrambi i codici di MailerLite.

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

5. 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. L'importante per ora è creare una serie “base”, giusto per incrementare le vendite e commissioni.
- 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.
- *MailerLite > 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.

6. 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...

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

7. 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 buona offerta ed una **pagina di vendita efficace**. Lavora il più possibile sull'ottimizzazione della tua pagina di vendita.

8. 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").*