

TOOLS

SEGRETI

STRATEGIE

MATTEO MARTINELLI



# Email Marketing

Come farlo  
per guadagnarci

Ti sei mai chiesto quale sia **lo strumento di marketing più potente nel web...**? Social media? SEO? Il digital advertising? Affatto!

Lo strumento più potente in assoluto è **l'email marketing!** Ecco perché questo è forse il post migliore di sempre sui consigli su come fare email marketing diretto, su come creare newsletter. Sei pronto...? Let's go!

*Ok Matteo, ma cosa intendi con "potente"?*

Per "potente" intendo che raggiunga le migliori **conversioni** all'obiettivo prefissato, che sia **aumento del CTR** (click-through-rate ovvero il tasso di click), della **vendita** o rispondere genericamente a una **call-to-action**.

*E perché è così potente?*

Perché i **lettori** di una newsletter si suppone conoscano già chi l'ha scritta e quindi essendosi volontariamente iscritti saranno **più interessati agli argomenti** di cui tratta l'email e saranno quindi **più propensi ad acquistare** o compiere una azione che viene richiesta.

Quindi a parità di visualizzazioni tra quella e ad esempio un annuncio generico il lettore sarà più interessato a ciò che viene proposto nella newsletter alla quale si è iscritto.

Inoltre, c'è da dire che la componente descrittiva e persuasiva attraverso un buon copywriting è sicuramente più convincente rispetto ad esempio un banner semplice.

Bene quindi tutto **ciò che ti serve è avere un numero consistente di iscritti alla tua newsletter!**

Cosa..? Non ce l'hai..?

Non hai mai sentito dire ***The money is on the list!*** Ovvero il tuo potenziale profitto sta nella grandezza della tua lista di leads (iscritti alla tua newsletter).

Infatti più sarà grande la tua lista più saranno le tue potenziali vendite e i guadagni che ne deriveranno.

Alcuni marketing vedono letteralmente **i propri iscritti (o prospect) come "portafogli" con le gambe!**

La vera questione sta solo nel fatto di scoprire come "aprire il portafoglio"...

Lo so, suona molto materialistico, ma questo significa **FARE EMAIL MARKETING**

*Ma Matteo non ho ancora capito perché sto email marketing è così importante...*

Prova a pensare **se domani mattina Google, Facebook, Instagram e tutti gli altri non esistessero più**. Alcuni di noi si butterebbero giù dalla finestra. Non chi si è creato una propria mailing list. La lista infatti non è soggetta né alla SEO dei motori di ricerca e non dipende da terzi (Google & company).



Ti faccio un esempio **se tu avessi una lista di 3000 iscritti** e dicessimo che tu volessi vendere un corso o una guida da 30 €.

Obiettivamente non è che tutti i 3000 acquisterebbero altrimenti saremmo pieni di milionari per le strade, ma **ipotizzando** che di questi un **5% acquistasse**, avremmo dunque **150 compratori**.

Bene ora moltiplica **150 persone x 30 € = 4500 €** in saccoccia che non fanno mai male :D

Non so se mi sono spiegato bene quindi: se non hai ancora iniziato devi muoverti e iniziare a crearti la tua lista!

**E se non guadagni è perché non hai a monte una strategia!**

Stop con le menate e pare mentali:

*Ma io non ho un sito o un blog...*

Bene allora puoi consultare la mia [guida dettagliata su come creare un blog!](#)

*Il mio sito è di nicchia...*

A maggior ragione, quelli di nicchia di solito convertono meglio!

*Il mio blog non tratta di argomenti sufficientemente tecnici...*

Tutti abbiamo delle conoscenze o delle esperienze da condividere, da chi parla di cavalli a chi conosce il punto-croce o chi parla come smontare una moto perché lo sa fare ad occhi chiusi

*Il mio sito non è abbastanza visitato...*

Comincia a seguire le strategie di marketing di cui parlo in questo blog... ;-)

*La mia lista non ha iscritti...*

Per forza...non hai mai pensato di utilizzarla come fonte economica, non hai mai fatto nulla per potenziarla...

In realtà il problema vero è che **molto spesso non si ha una strategia di email marketing efficace e per definirne una si perde molto tempo. Il rischio che ne può derivare è che tu molli tutto, ancora prima di iniziare a monetizzare.**

Dopo ti svelerò come una newsletter con una strategia efficace possa generare migliaia di euro!

Bene abbiamo parlato di monetizzazione della lista, ma lo sai però quali sono **i veri fattori per monetizzare una lista?**

- 1 **La relazione tra te e i tuoi iscritti:** ti conoscono bene? Si fidano dei tuoi contenuti o di ciò che pubblichi? Sei diventato una figura di riferimento per loro?
- 2 Proporre contenuti che trattano di un **argomenti specifici per i quali i tuoi iscritti si sono iscritti alla tua lista.** Più gli argomenti della tua newsletter corrisponderanno all'interesse dei tuoi iscritti e più tu avrai fatto centro!
- 3 Sembrerà banale ma **la percentuale di email recapitate** (e non classificate spam) inciderà a sua volta sul numero di email

aperte e ancora a sua volta sui click ai link che proponi all'interno della newsletter

## **COME SI COSTRUISCE UNA LISTA DI LEADS? STRUMENTI E TECNICHE**

Ora ti parlerò di alcune possibili **strategie per aumentare la tua base di iscritti alla tua newsletter fino ad un +400%**:

Disclaimer: Aumentare il tasso di iscrizione o opt-in non è banale, perché prima di tutto devi proporre nel tuo blog dei contenuti altamente rilevanti e utili in modo che i tuoi lettori non desiderino altro che essere avvertiti appena esca un tuo articolo. Per questo motivo ricorda sempre di includere sempre un DHV (demonstration of high value) molto alto!

### **1) PROPONI UN LEAD MAGNET**

potresti cominciare nell'**inserire nel tuo sito o blog una lead magnet**.

*Ferma, ferma Matteo cos'è sta lead magnet...? Cosa ci scrivo dentro..?*

Un Lead Magnet come dice la parola stessa è un prodotto digitale che tu offri al tuo visitatore in cambio del suo indirizzo email.

Uno dei più grandi errori di chiunque voglia crearsi una lista di contatti per la propria attività online è quella di non offrire nulla che possa incentivare un visitatore potenzialmente interessato ai propri/prodotti o servizi ad iscriversi e lasciare la propria email.

Molto probabilmente sai già che secondo le statistiche oltre il 90% dei visitatori che arriva sul tuo sito se ne va senza tornare più...

Lo so, sei sconvolto, ma purtroppo è così!

Per questo motivo sai che è fondamentale creare un lead magnet per incentivarli ad iscriversi alla tua lista di contatti email.

Il tuo lead magnet deve trattare di un **argomento di interesse comune** ma allo stesso tempo interessante in modo da attirare potenzialmente il maggior numero di interessati, ma ricorda sempre con contenuti di valore.

Ora potresti cominciare col scaricare il mio [report su come creare un business online da zero](#) ;-)

*Ma Matteo come faccio a sapere l'argomento migliore per i miei lettori?*

Vai al tuo **Google Analytics** e all'interno della sezione "comportamento" **analizza quali sono le pagine più visitate** del tuo blog. Poi devi **redarre un Freebie PDF** di poche pagine sugli stessi contenuti o argomenti. Ovviamente **per scaricare il file i visitatori dovranno inserire il proprio indirizzo email** in un leadbox.

L'**ideale sarà poi redarre più freebies** basati su tematiche diverse in modo da poter ottenere il maggior numero di iscritti. Così facendo sarai in grado anche di **segmentare i tuoi iscritti in base ai diversi interessi** derivanti dal pdf che hanno scaricato.

Il **passo successivo** sarà quello di **crearne di quelli a pagamento**. Devi infatti sapere che il fatto che un ebook sia gratuito, venga associato da molte persone ad un concetto di scarsa importanza.

A differenza invece di quello a pagamento che assume automaticamente un valore aggiuntivo solo per il fatto del prezzo che è stato speso per acquistarlo. In ogni caso il fatto stesso che sia gratuito attirerà molti visitatori che poi con la strategia che ti spiegherò più tardi ti permetterà di vendere anche prodotti a pagamento.

## **2) AUMENTA IL TRAFFICO AL TUO SITO**

potresti poi per **umentare il traffico** fare degli annunci sponsorizzati a pagamento o mini-banner su **Facebook** che linkino ad una landing page, tipo la mia che ti ho appena indicato nel mio link poco sopra.

Se non sai [come creare annunci su Facebook sponsorizzati](#) leggi qua.

Così da Facebook il tuo utente interessato atterrerà su una **landing page** creata ad arte con [Optimizepress](#) per portare l'utente all'opt-in ovvero all'inserimento della propria email per scaricare la tua lead magnet.

## **3) UTILIZZA DEI PLUGIN SPECIALI**

puoi utilizzare dei **plugin per wordpress** come [Optinmonster](#) che

fa comparire un banner pop up che ti chiede di iscriverti alla newsletter o di visitare una landing page proprio quando stai per uscire dal sito.

Potrà sembrarti strano ma questo plugin, pur essendo abbastanza invadente, ha un ottimo tasso di conversione.

Come ti ho detto prima, quasi il 90% dei tuoi visitatori non tornerà più a visitare il tuo sito. Bene con questo plugin potrai ridurre quella percentuale perché se anche solo una parte di questo 90% si iscriveranno potrai poi andarli a ricontattare più avanti con la tua bella newsletter.

Poi facendo azioni avanzate puoi pensare di inserire dei **pixel di retargeting sulla landing page** iniziale e un altro nella landing finale dove si scarica il pdf. In questo modo puoi creare un annuncio FB targetizzato solo a chi ha visualizzato la prima landing ed escludendo la porzione di pubblico che non ha completato la conversione (escludendo quindi i visitatori dell'ultima pagina).

Questo perché può essere fastidioso per chi ha scaricato vedersi nuovamente un banner per gli richiede di fare un'azione che ha già svolto.

Ci sono anche altri plugin che potresti sfruttare per raccogliere indirizzi email:

- **Hellobar**: quella bara fissa in alto anche al mio sito che permette di raccogliere indirizzi email o lineare ad una landing page specifica
- **Optin Cat** che permette di inserire sidebar (barre laterali) o footer bars con dei lead forms.

Tutti questi plugin permettono di fare split test.

### *Split What...??*

Gli split test o A/B testing sono dei test che si fanno quando ai visitatori vengono mostrate 2 versioni diverse dello stesso messaggio. Infatti ti potrai accorgere che cambiare il colore o il testo di un banner o di un lead form permette di avere tassi di conversioni notevolmente superiori solo apportando minime modifiche.

Esistono anche dei cosiddetti leadbox che permettono di inserire all'interno di una pagina un form per l'inserimento del proprio nome o solo dell'indirizzo email, tipo questo:

# SCOPRI I SEGRETI DEL WEB MARKETING



WE RESPECT  
YOUR PRIVACY

### **3) DIVERSIFICA IL PLACEMENT DEI LEADBOX**

Diversificare il placement (posizionamento) degli opt-in form. Ovvero inserire i form di inserimento dati un po' dappertutto: hellobar, sidebar a lato, footer bar, anche sul cofano della macchina se necessario...

### **4) INSERISCI LEADBOXES DENTRO AI TUOI BLOG POST**

potresti inserire dei leadboxes all'interno dei post del tuo blog, ovvero dei box dove il lettore può inserire la propria email in cambio di poter scaricare una risorsa gratuita (che sia una guida pdf o coupon sconti). Tra quelli migliori ci sono quelli proposti da [LeadPages](#)

### **5) MANTIENI ALTO IL TUO DHV (Demonstration of High Value)**

come ti ho detto prima, devi scrivere nel tuo blog contenuti sensazionali! Sembrerà scontato ma molto spesso non lo è...infatti se fornirai dei contenuti davvero incredibili, un lettore che visiterà il tuo sito sarà tentato ad iscriversi alla tua newsletter.

### **6) FAI LEAD NURTURING COSTANTEMENTE**

sii costante nel contattare i tuoi iscritti. Non farlo per gli auguri di Natale e basta. Invece fai del *lead nurturing*, ovvero educa i tuoi



lettori, fornendo loro dei contenuti di valore e raccontandogli chi sei, quali siano i tuoi valori e perché dovrebbero seguirti. Immaginati un po' come il maestro che insegna ai suoi allievi i concetti più complessi ma anche importanti.

*Matteo ma come faccio a star lì continuamente a scrivere a tutti...?*

Sicuramente è necessario "farsi un po' il culo", ma più tardi scoprirai che ci sono dei tool che ti permettono di programmare l'invio delle tue newsletter in base alle tue esigenze, al target o alla campagna che stai svolgendo.

## 7) FAI DEI GUEST POSTS

Potresti anche portare maggior traffico al tuo sito contattando un blogger che tratta di temi simili ai tuoi e chiedergli se gli va inserire un banner sul suo blog (ovviamente pagando, nessuno a sto mondo fa più niente per niente... ;-)) oppure chiedendogli di fare un guest post. *Cos'è sto guest post...?*

E' un articolo scritto da te sul blog di un altro. Serve a te sia per farti promozione con del buon *personal branding* ai lettori dell'altro blogger, serve al blogger che ti ospita per postare contenuti nuovi per il suo blog e ti dà una mano anche a livello SEO perché se il sito è più importante del tuo, google ti premia automaticamente perché l'altro blog ha una DA (*Domain Authority - Autorevolezza di dominio*) superiore alla tua e ti fa salire col posizionamento nella SERP.

Bene ora parliamo dei **tools veri e propri di gestione della tua lista** e che ti serviranno per l'invio delle email. Le alternative principali sono 3 e non sono Qui, Quo e Qua... ma **Mailchimp**, **Active Campaign** e **Getresponse**.

Sicuramente se vuoi **strumenti efficaci**, a questo mondo nessuno ti da niente per niente.

Quindi nell'**Email Marketing i prezzi** chiedono questi tools vanno pagati. Comunque tranquillo non si tratta assolutamente di grandi cifre, che se poi saranno configurati a dovere, ripagheranno ampiamente i soldi spesi.

In moltissimi tendono all'inizio a scegliere **Mailchimp** (confesso che l'avevo fatto anche io) perché ti fornisce un account gratuito fino a un massimo 2000 lead anche se senza alcune funzionalità aggiuntive ma sostanziali come vedremo fra poco.

**Active Campaign** è uno strumento molto potente ed avanzato però non è tendenzialmente molto utilizzato in Italia, mentre gli altri 2 invece sono più diffusi, soprattutto Mailchimp.

Ora ti parlerò di un segreto che permetterà alla tua newsletter di raggiungere sempre più lettori e di non venire invece recapitata come "spam" dal tuo provider di posta: prima però, se vuoi sapere qual è il **segreto che aumenterà drasticamente il tuo tasso di open rate e CTR** devi cliccare uno dei tasti qui sotto...

Devi sapere che tutte le nostre liste sono piene di "morti viventi"...

No non sto delirando perché ho mangiato pesante ieri sera! :-)

E' tutto vero, le nostre liste sono popolate di indirizzi email "zombie", ovvero che non interagiscono alle email che noi inviamo.

Tu potresti dire: *#ecchisenefrega!* ...E invece no!!

Molta gente e molte aziende pensano che l'email marketing e le newsletter siano morti.

La verità è che l'email marketing non è morto, è semplicemente evoluto nel corso del tempo.

Devi sapere che i provider di posta come gmail, yahoo & co. attribuiscono uno score di valutazione sulle email che invii sulla base se vengono lette o meno dai tuoi iscritti.

**Quindi meno le tue email vengono lette e ancora meno verranno lette in futuro...tragico vero..?**

Attualmente la percentuale delle newsletter che vengono inviate trattano solamente di promozioni: nuove offerte, saldi, nuovi arrivi.

Il problema è che la gente si è rotta di ricevere questo tipo di email.

Risultato...? La gente andando avanti se va bene non leggerà più le email promozionali, se va male si disiscriverà direttamente.

In tutti e due i casi recuperare l'iscritto è praticamente una operazione più complessa di quelle di Tom Cruise in Mission Impossible.

*Aiuto Matteo! Ma allora cosa posso fare?*

Prima di tutto ci sono ora 2 operazioni che puoi fare:

**1 selezionare gli indirizzi che meno interagiscono e creare una nuova lista con cui ricontattarli con dei contenuti specifici per loro** con un messaggio in cui viene riportato che se non interagiranno neanche questa volta verranno definitivamente cancellati dalla lista

**2 Se anche alla pseudo-minaccia non accenneranno a una risposta allora sarà meglio che tu li cancelli**, anche se potrà sembrarti doloroso o controproducente ma d'altra parte quegli iscritti sono persi comunque. Perciò una volta al mese prova a fare questo tipo di controllo

**La tua lista progressivamente verrà ripulita** solo con gli utenti che veramente apriranno le tue email e saranno realmente interessati ai tuoi contenuti. In più questo permetterà un maggiore tasso di apertura e di conseguenza anche di consegna delle tue newsletter che a sua volta permetterà di aumentare il CTR e a cascata ovviamente le tue vendite e profitti.

Ora comincia proponendo contenuti riservati straordinari e utilizza gli autorisponditori, più tardi scoprirai cosa sono, non ti preoccupare. Dovrai fare in modo che il tuo iscritto appena vede la tua email non abbia altro desiderio che aprirla.

## Perché ho detto sì a **GetResponse**

GetResponse

Caratteristiche Prezzi Affiliati Aiuto Aziende Blog Accedi

### L'e-mail marketing più facile al mondo

350.000 clienti felici in 182 paesi con più di 1 miliardo di iscritti al mese.

**Generatore di e-mail**  
Ora chiunque può creare splendide e-mail che sono visualizzate al meglio su ogni dispositivo.

**Autorisponditori**  
Trasforma i lead in clienti grazie a follow-up efficaci e automatizzati.

**Generatore di Landing Page**  
In pochi minuti puoi creare, pubblicare e ospitare in hosting splendide landing page ad alte conversioni.

**Assistenza clienti specializzata**  
Assistenza gratuita su ogni aspetto, da come importare le liste a come inviare la prima email.

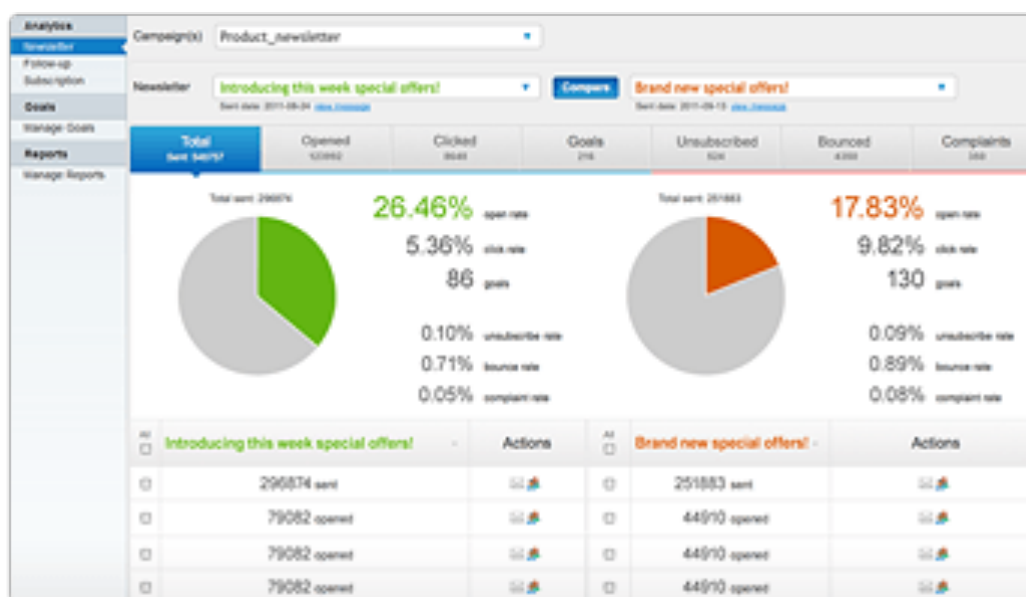
**Webinar**  
Mantieni alto l'interesse dei tuoi lead con una soluzione completa di webinar marketing.

Prova GetResponse - GRATIS per 30 giorni

Dopo un'attenta riflessione e aver ottenuto le prime centinaia di iscritti alla newsletter ho scelto anche io [getresponse](#) per alcuni motivi, ecco quali:

- non ti nascondo che uno dei motivi principali che mi ha convinto a passare a getresponse era la **maggior deliverability rispetto a mailchimp**, ovvero la percentuale di recapiti andati a buon fine. Infatti, nonostante tutto quello che si dica, come ti ho detto prima, l'unica metrica che valga realmente nell'email marketing è la CTR ovvero il tasso di click ad una determinata call-to-action che chiedi ai tuoi iscritti.
- Devi pensare però che se già un 25% dei tuoi iscritti non riceve le tue email solo perché usi un newsletter provider che ha dei server "spammati" che non consegnano, le tue email sicuramente avranno dei tassi di apertura più bassi rispetto a quelle inviate da un provider con server più "puliti".
- rispetto al pacchetto entry-level di 2500 iscritti da \$25/mese è **possibile sceglierne uno anche da soli 1000 iscritti a \$15/mese**, una cifra tutto sommato abbordabile per il servizio che dà. In fondo costa meno della metà di un caffè al giorno.
- all'interno della piattaforma **puoi creare form di iscrizione per la sidebar del tuo blog** in 3 minuti, tipo quello che vedi qui a destra (se leggi da desktop o in fondo se leggi da mobile)!  
Fighissimo
- **puoi creare landing page** in maniera facilissima con template già pronti che ti permetteranno di velocizzarti molto il lavoro
- **puoi crearti dei veri e propri sondaggi da inviare ai tuoi iscritti alla newsletter**. Un altro strumento davvero potente. Io stesso lo uso per chiedere che argomenti interessano loro maggiormente, in modo da proporre sempre degli argomenti che possano aumentare il numero dei lettori del blog.
- **possibilità di fare A/B testing**, ovvero inviare delle varianti di una stessa email per misurare quale sia la più efficace e che aumenti maggiormente le conversioni

- **Email Intelligence**, ovvero uno dei migliori tools per l'analisi statistica dell'andamento delle tue newsletter



- Getresponse ha un'**assistenza eccezionale**, pensa che dopo essermi iscritto un ragazzo del customer care mi ha contattato da Londra solo per darmi il benvenuto e chiedermi se avessi bisogno di aiuto in qualcosa. Inoltre quando richiedi assistenza attraverso i loro ticket digitali, nel raggio di un paio di ore ti hanno già risposto con una soluzione pronta al tuo problema, davvero 10 e lode!
- un **ottimo piano di affiliazione**, se non sai cosa sia l'affiliazione o l'*affiliate marketing*, a grandi linee è la possibilità di guadagnare una commissione su tutti gli acquisti che sono derivati dal link a un prodotto (ad es. pubblicizzando un prodotto presente su Amazon o un software o un servizio di un'azienda ecc.) che hai pubblicizzato.
- **Prova gratis 30 gg.** Tutto sommato un periodo di prova onesto. :-)  
ActiveCampaign ha solo 14 gg.
- **Autorisponditori eccezionali!** Non ho capito...? non sai cosa sono? ...Malissimo!
- Gli autorisponditori sono tutto quello che ti permette di **automatizzare le tue campagne di email marketing**. Infatti con essi è possibile impostare che quando un nuovo iscritto si iscrive alla tua lista parta un processo di email consecutive che hai già deciso in precedenza senza che tu faccia nulla. Nelle prime email parlerai un po' di te presentandoti ecc.

e poi successivamente invierai anche dei materiali di valore che portino a crescere il tuo personal branding facendo anche del cosiddetto *lead nurturing*, ovvero far crescere il tuo iscritto a livello di conoscenze con le risorse che gli puoi proporre.

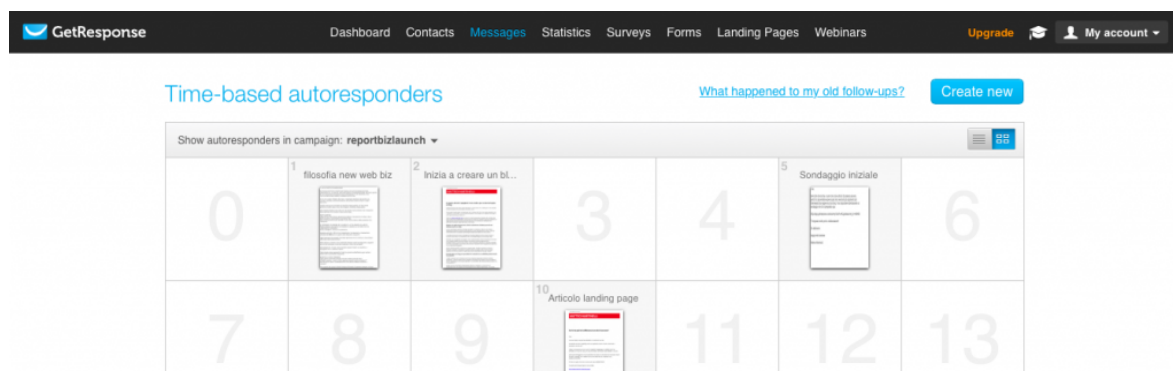
Ci sono diversi **vantaggi nell'implementare gli autorisponditori** all'interno della propria strategia di web marketing:

- **I visitatori si fidelizzano in meno tempo e diventano più propensi ad un acquisto dei tuoi prodotti** in futuro
- Le **visite al tuo sito crescono drasticamente**, anche se molte volte è importante che le newsletter non siano finalizzate solamente a portare visite al blog: ma che invece presentino riflessioni, pensieri e strategie fini a se stesse che costituiscano da soli il motivo sostanziale per cui essere iscritti, immaginando la newsletter e gli autorisponditori quasi come un secondo blog.
- I **vecchi post**, inviati tramite link nelle email con gli autorisponditori, **vivranno a lungo** (invece di venire dimenticati).
- I tuoi **lettori ripongono maggiore fiducia verso di te e tu acquisti autorevolezza**
- E' **ideale per comunicare a tutti i nuovi iscritti i tuoi contatti**. Inoltre se ad esempio hai una pagina fan o un gruppo su facebook o un altro social network, sei sicuro che tutti i nuovi iscritti vedranno tutti i tuoi riferimenti. Questo significa far crescere i propri profili sociali automaticamente: anche mentre dormi!
- I tuoi **nuovi iscritti continueranno a ricevere il flusso delle tue riflessioni, contenuti e consigli** che alimenteranno il loro interesse verso di te, senza che tu debba fare assolutamente niente, **anche se non hai tempo di pubblicare contenuti nuovi**: ma non è fantastico??

L'autorisponditore di **GetResponse** è davvero semplice da impostare, ci riuscirebbe anche un bambino... viene organizzato in base alle diverse campagne di iscritti (es. se tratti di un sito o un blog sugli sport outdoor saranno gli interessati al trekking, interessati al

mountain bike, interessati al parapendio) all'interno di un grande calendario in cui puoi decidere quando inviare il tuo messaggio (es. invio al 2°-4°-7° giorno dall'iscrizione e così via), ma anche per obiettivo (es. se ha cliccato quel pulsante sulla landing page invia la prossima email).

Qui sotto puoi vedere uno screenshot della sequenza di autorisponditori di una mia campagna:



ricordati sempre che coi nuovi iscritti è bene mantenere vivo l'entusiasmo di chi si è appena iscritto inviando subito contenuti di valore, ma senza forzare troppo la mano con la vendita.

Non proporre loro subito un acquisto di ebook o una guida, pensa invece a dar loro delle risorse gratuite in modo che imparino prima a conoscere te e i contenuti che proponi loro.

Cerca di rompere un po' il ghiaccio o, come si dice in gergo, di "scaldare" il nuovo iscritto. Facendo così, sarà più portato a fidarsi di te perché già ti conosce e in futuro potrà essere più portato ad acquistare degli eventuali prodotti.

Hai quindi capito che **l'email marketing ti permette di vendere e guadagnare, potenzialmente anche quando dormi.**

Fai sempre attenzione però a non superare il rapporto di una richiesta di acquisto ogni 3-4 email automatizzate, altrimenti i tuoi iscritti penseranno di essere sulla lista della newsletter dell'IKEA ;-)

Un **altro modo di guadagnare** mediante gli autorisponditori è la possibilità di **pubblicizzare link di prodotti affiliati.**

Ricapitolando quindi **le possibilità di guadagnare con l'email marketing sono:**

- la **vendita di un tuo prodotto**
- la **vendita di un prodotto affiliato**

- la **vendita di un tuo servizio**
- la **proposta di un preventivo**

Ci vuol poco per capire che ci sono solamente due tipi di persone che non riescono a guadagnare con la propria Newsletter:

- Chi non ci prova
- Chi utilizza uno strumento di email marketing gratuito che non è dotato di autorisponditore.

## **La strategia per vendere prodotti digitali attraverso l'email marketing**

Ora ti parlerò di come impostare una strategia di vendita di un prodotto o servizio digitale.

Ricapitoliamo col definire quale sia **il processo che porta il visitatore a diventare acquirente**:

**LEAD GENERATION --> LEAD NURTURING --> CONVERSION**

**Se vuoi vendere un prodotto a basso costo** (fino a 20-30 €) devi comunque seguire una procedura ben precisa mediante gli autorisponditori.

Il giorno stesso in cui il tuo visitatore si è iscritto e ha scaricato il tuo *lead magnet* gli invii un'email di **presentazione**, in modo da creare una prima relazione col tuo iscritto.

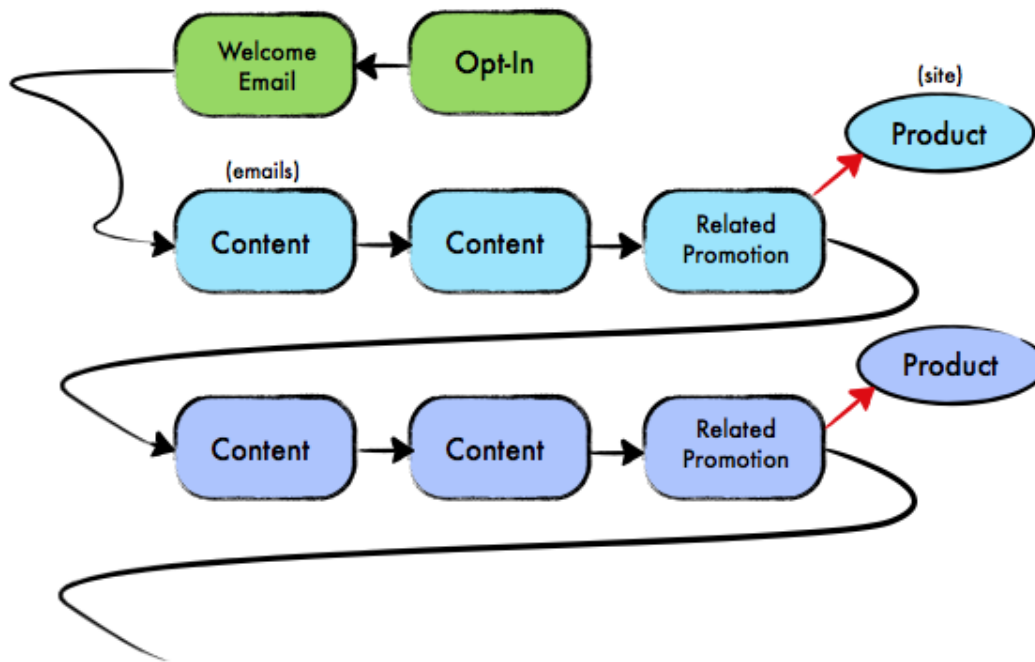
La seconda mail che invierai sarà un po' misteriosa in modo da cogliere la sua attenzione e introduca il prodotto o il servizio da vendere presentandogli anche i **benefici** che il tuo prodotto/servizio può portargli.

Ricorda sempre che la migliore leva all'acquisto è il vantaggio reale che porti al cliente finale, quindi preparati bene questa email.

Nella terza email introduci la leva della **scarsità**, che è la leva più importante di tutte.

Se infatti annuncerai una scadenza di validità o di disponibilità di un bene o una risorsa, sicuramente l'utente per istinto e la paura di perdere il prodotto o un'opportunità procederà all'acquisto o alla prenotazione di un servizio.





## Cosa fare invece se vuoi vendere un prodotto ad alto costo?

Beh qui la strategia di vendita è un po' differente, infatti prima di proporre l'acquisto di un bene ad alto costo devi prima **devi presentare più contenuti introduttivi** che permettano all'iscritto di capire se è veramente un prodotto che può fare al caso suo, perciò...

nella prima email invii il primo contenuto di presentazione (es. un estratto) e il secondo giorno invii la seconda parte, il terzo giorno presenterai il beneficio principale che puoi avere da quel prodotto.

Lasci passare un giorno di pausa per metabolizzare nella mente dell'iscritto e il quinto giorno ritorni alla carica elencando i benefici secondari. Poi nelle 3 email successive puoi fare una promozione generica introducendo anche il concetto di scarsità che stimolerà maggiormente all'acquisto.

Ti sembrerà strano perché si debba inviare per forza 3 email invece di 2 o 4, ma è stato statisticamente provato che **queste strategie sono quelle che portano il maggior numero di conversioni.**

Quindi ti puoi fidare!

Se sei comunque interessato a queste strategie di vendita ti consiglio il [libro "Launch" di Jeff Walker](#)

Se non vuoi però perdere il tuo iscritto dopo essertelo conquistato duramente, ricorda sempre di proporre e **presentare prodotti o**

**servizi realizzati da te oppure di cui ne hai realmente provato l'efficacia.**

In ogni caso, come avrai capito **il vantaggio supremo di un buon programma di gestione di invio delle newsletter sono gli autorisponditori.**

Se sei già un utente esperto nell'email marketing, mi sentirei di consigliarti di un strumento ancora più professionale come quello di ActiveCampaign, che permette di creare veri e propri funnel di vendita molto simili ai software di mappe mentali.

Inoltre è in grado di assegnare "tag" agli utenti che ad es. hanno già proceduto all'acquisto e che quindi grazie al filtro della tag specifica non riceveranno l'email automatica che invita all'acquisto del prodotto già acquistato.

Un altro aspetto interessante degli autorisponditori è il fatto che con le email automatizzate puoi creare materialmente una **nuova fonte di traffico diretto al tuo blog.**

Come puoi immaginare infatti non tutti i tuoi iscritti hanno già letto tutti i tuoi post, quindi potrai inviar loro dei link per leggere i post più interessanti del tuo blog e aumentare così il tuo numero di visitatori giornalieri.

*Però fighi si autorisponditori Matteo... Ma e le newsletter di una volta...?*

Ci sono ancora quelle, mica le eliminiamo... ;-)

Le **newsletter manuali classiche** rimangono con la funzione degna del loro nome, ovvero lettera di notizie: quando ad esempio hai scritto un nuovo post se sei un blogger, oppure hai realizzato una nuova piscina se sei un albergatore o se hai delle offerte stagionali nel caso di un negozio.

In questo modo puoi **mantenere sempre "calda" la relazione con i tuoi iscritti.**

Se hai un blog poi, inviando una newsletter manualmente **per promuovere un post**, se avrai inserito all'interno di esso dei pulsanti per la condivisione, se il contenuto è valido, beneficerai di avere **le prime condivisioni da parte dei tuoi iscritti**, ancora prima che tu possa postare lo stesso articolo sui social network: la

SEO ti ringrazierà.

Inoltre se vorrai capire se un argomento può essere più o meno interessante per la tua audience, ti basterà inserire un link o una call to action all'interno del testo della newsletter e attraverso il **monitoraggio del click-through-rate potrai capire se quell'argomento sarà potenzialmente interessante** per un futuro blog post o nuovo prodotto da vendere.

Molti utilizzano la **newsletter anche per comunicare contenuti premium**, riservati agli iscritti, come ad es. dei consigli avanzati non visibili ai semplici lettori di un blog o visitatori di un sito.

Infatti, a volte è meglio pubblicare contenuti di valore nella mail in modo da fidelizzare gli iscritti e perdere meno tempo per creare un post vero e proprio su un blog.

Spero che questo post ti sia piaciuto e ti invito anche ad iscriverti alla mia newsletter sul mio sito! Riceverai contenuti riservati su come aumentare il tuo business con il web marketing.

Ciao a presto  
Matteo