



GIORNO 2

# COMBO ACCELERATOR

*CONTENUTI STRATEGICI CHE CONVERTONO*

# BENVENUTE ALLA SERA 2!

**Chi c'era ieri sera?** Scrivetemi "PRESENTE" in chat!

**Prime volte?** Benvenute! Stasera recuperate tutto e partite con il sistema completo

**Energia alta** - stasera creiamo i contenuti che cambieranno il vostro business

**Da dove ci seguite? Scrivetelo in chat per scaldarci!**



# REGOLE DELLA CASA - SERA 2

## **Cosa faremo stasera:**

- Framework C.O.M.B.O. per contenuti strategici
- Workshop pratici per creare contenuti che convertono
- Piano editoriale che genera lead automaticamente

## **La mia solita trasparenza:**

- Vi darò tutto il sistema per l'organico (valore enorme)
- Alla fine presenterò come accelerare con l'affiancamento personalizzato

**Interagite, fate domande, questo è il vostro spazio!**



# SE È LA TUA PRIMA SERA - RECAP VELOCE

## **IERI SERA abbiamo visto:**

- ✓ La mappa del Funnel Invisibile (7 touchpoint)
- ✓ Come mappare il proprio sistema di acquisizione clienti
- ✓ I gap principali che costano clienti ogni giorno

## **STASERA:**

- ✓ Come riempire quei gap con contenuti strategici
- ✓ Framework pratico per contenuti che convertono
- ✓ Sistema per non rimanere mai senza idee

**Chi non c'era ieri: le slide sono sotto il video, ma stasera recuperate tutto!**

# PRIMA DI INIZIARE - TRASPARENZA TOTALE

**Per chi arriva ora, ve lo dico subito:**

**Ho aperto le candidature** per il mio percorso di affiancamento personalizzato "Next to You"

**Cos'è:** un percorso dove vi affianco per implementare tutto quello che vedrete in queste sere (e molto altro)

**! Posti limitati:** Solo 10 imprenditrici per garantire attenzione personalizzata

**Perché ve lo dico subito?** Perché credo nella trasparenza. Sono qui per darvi valore, ma anche per presentarvi l'opportunità di accelerare i risultati.



# CANDIDATURE APERTE - POSTI LIMITATI

Per valutare se il percorso fa per voi:

☎ Consulenza Conoscitiva Gratuita

Analizzeremo insieme:

- La vostra situazione attuale
- I vostri obiettivi specifici
- Se e come posso aiutarvi a raggiungerli

Se non siamo compatibili, ve lo diremo onestamente. Se lo siamo, vi spiegheremo come possiamo lavorare insieme.

⚠ Posti rimanenti: 5 slot questa settimana



# IL MIO APPROCCIO: GIVE AWAY THE SECRET

## Quello che succederà stasera:

- ✓ Vi darò TUTTO il sistema per contenuti strategici che convertono
- ✓ Potrete implementarlo da sole e vedere risultati concreti
- ✓ Non nasconderò nulla - è tutto qui, gratis

## MA se volete:

- Risultati più veloci
- Strategia personalizzata sul vostro business
- Il mio affiancamento diretto per 90 giorni
- Template avanzati e automazioni

**Allora esiste l'opzione di lavorare insieme.**

**Due strade:** implementazione autonoma (più lenta) o affiancamento (più veloce).



# CHI HA FATTO I COMPITI DI IERI?

## Per chi c'era ieri sera, scrivetemi in chat:

- Avete mappato il vostro funnel?
- Quali sono i vostri 3 gap principali?
- Qual è il gap #1 che vi sta costando più clienti?

## Per chi arriva ora:

- Di cosa vi occupate?
- Qual è la vostra sfida principale con i contenuti?

Leggerò alcune risposte per calibrare gli esempi sulle vostre esigenze



# RECAP VELOCE PER CHI ARRIVA ORA

## **Il Funnel Invisibile ha 7 touchpoint:**

1. Contenuto Magnete - Attira nuovo pubblico
2. Contenuto Autorità - Dimostra competenza
3. Profilo Ottimizzato - Converte visitatori
4. Lead Magnet - Cattura contatti
5. Email Sequence - Nutre la relazione
6. Social Proof - Convince con risultati
7. Offerta Naturale - Presenta i servizi

**Il problema:** La maggior parte ha GAP in questi touchpoint

**La soluzione:** Contenuti strategici che riempiono ogni gap

**Risultato:** Sistema automatico di acquisizione clienti

# IL PROBLEMA CHE TUTTE AVETE

- × **Create contenuti a caso** sperando che qualcuno funzioni
- × **Non sapete cosa pubblicare** e finite per copiare gli altri
- × **I vostri post non generano lead né vendite**
- × **Passate ore sui contenuti** con risultati deludenti

**Il risultato?** Un sacco di lavoro, pochi risultati, frustrazione crescente.

**Stasera cambiamo tutto questo con il Framework C.O.M.B.O.**

# IL FRAMEWORK C.O.M.B.O.





# IL FRAMEWORK C.O.M.B.O.

**Ogni lettera corrisponde a un tipo di contenuto strategico:**

- C** - CATTURA (Top of Funnel)
- O** - OPPORTUNITÀ (Middle Funnel)
- M** - MOTIVAZIONE (Social Proof)
- B** - BRIDGE (Pre-Vendita)
- O** - OFFERTA (Call to Action)

**Ogni contenuto ha uno scopo preciso nel vostro funnel.  
Fine dei contenuti casuali - inizia la strategia.**

# PERCHÉ C.O.M.B.O. FUNZIONA

Il problema dei contenuti casuali:

- Pubblici senza strategia → nessun risultato prevedibile
- Copi la concorrenza → ti confondi nel rumore
- Non sai cosa pubblicare → blocco creativo costante

La soluzione C.O.M.B.O.:

- Ogni contenuto ha uno SCOPO preciso nel funnel
- Segui una MAPPA testata (non vai a caso)
- SISTEMA replicabile settimana dopo settimana

*"C.O.M.B.O. è come avere una ricetta: ingredienti giusti (tipi di contenuto), dosi corrette (proporzioni), ordine preciso (sequenza strategica)"*

# C - CATTURA (CONTENUTI TOP OF FUNNEL)

# C - CATTURA (CONTENUTI TOP OF FUNNEL)

**OBIETTIVO:** Fermare lo scroll e attrarre nuovo pubblico

**I 5 Hook che Fermano lo Scroll:**

1. "Il problema urgente che tutti ignorano"
2. "Il mito da sfatare"
3. "Il caso studio scioccante"
4. "La domanda provocatoria"
5. "La statistica che sorprende"

*"Questo è il principio fondamentale per la fase di attrazione"*



# I 5 HOOK SPIEGATI CON ESEMPI

## 1. PROBLEMA URGENTE:

- Business: "Il 73% delle imprenditrici perde clienti per questo errore (che puoi correggere in 5 minuti)"
- E-commerce: "Il 68% dei carrelli abbandonati è colpa di questo dettaglio nella checkout"

## 2. MITO DA SFATARE:

- Social Media: "No, non devi pubblicare tutti i giorni per avere successo sui social"
- Fitness: "No, non devi allenarti 2 ore al giorno per vedere risultati"

## 3. CASO STUDIO:

- Coaching: "Come Marta è passata da 0 a 15.000€/mese in 90 giorni"
- Prodotto fisico: "Come questo brand ha venduto 10K pezzi in 30 giorni senza influencer"

## 4. DOMANDA PROVOCATORIA:

- Consulenza: "Perché le tue competitor vendono di più pur essendo meno brave di te?"
- Artigianato: "Perché i tuoi prodotti non si vendono se sono i più belli del mercato?"

## 5. STATISTICA SORPRENDENTE:

- Marketing: "Il 89% degli imprenditori fa questo errore nelle vendite"
- Food/Ristorazione: "Il 76% dei ristoranti perde il 40% dei clienti per questo motivo"

# LA PSICOLOGIA DELLO SCROLL-STOP

## Perché questi hook funzionano:

**Hook Problema Urgente** → Colpisce il pain point immediato

- Esempio: "Il 73% delle imprenditrici perde clienti per questo errore"
- Perché funziona: FOMO + Specificità numerica + Urgenza

**Hook Mito da Sfatare** → Crea curiosità + contraddice credenze

- Esempio: "No, non devi pubblicare tutti i giorni"
- Perché funziona: Contrarian + Solleva dal senso di colpa

**Hook Caso Studio** → Mostra possibilità concrete

- Esempio: "Come Marta è passata da 0 a 15K€/mese"
- Perché funziona: Trasformazione + Numeri specifici + Relatable

**Hook Domanda Provocatoria** → Costringe a riflettere

- Esempio: "Perché i tuoi competitor vendono più di te?"
- Perché funziona: Confronto sociale + Sfida

**Hook Statistica Sorprendente** → Shock value

- Esempio: "Il 89% degli imprenditori fa questo errore"
- Perché funziona: Paura di essere nella maggioranza sbagliata

# WORKSHOP AVANZATO: ANATOMIA DI UN HOOK

**Scomponiamo un hook che ha generato 50K visualizzazioni:**

**HOOK:** "Il 68% dei carrelli abbandonati è colpa di questo dettaglio nella checkout (che puoi correggere in 5 minuti)"

## **Anatomia:**

1. **Numero specifico** (68%) → Credibilità
2. **Pain point urgente** (carrelli abbandonati) → Rilevanza
3. **Curiosity gap** (questo dettaglio) → Intrigo
4. **Soluzione rapida** (5 minuti) → Speranza
5. **Beneficio implicito** (più vendite) → Desiderio

**La formula universale:** [% specifico] + [problema comune] + [elemento misterioso] + [soluzione veloce]

# TEMPLATE PRATICO PER HOOK UNIVERSALI

**FORMULA MAGICA:** "Come ho/Come [nome cliente] ha [risultato specifico] in [timeframe] senza [sacrificio temuto]"

## ESEMPI MULTI-NICCHIA:

- **Servizi:** "Come ho triplicato i lead in 30 giorni senza aumentare i contenuti"
- **E-commerce:** "Come Sara ha venduto 500 prodotti in 60 giorni senza fare sconti"
- **Coaching:** "Come ho automatizzato le vendite senza perdere il tocco personale"
- **Prodotti artigianali:** "Come Maria ha saturato l'agenda ordini in 15 giorni senza pagare ads"
- **Beauty/Wellness:** "Come ho riempito l'agenda per 3 mesi senza regalare trattamenti"

**Il segreto:** Risultato desiderabile + Timeframe breve + Senza sacrificio

# WORKSHOP: CREA IL TUO HOOK ADESSO

## ESERCIZIO (5 minuti):

**Completa questa formula:** "Come ho/Come [cliente] ha \_\_\_\_\_ in  
\_\_\_\_\_ giorni senza \_\_\_\_\_"



# ESEMPI PER ISPIRARTI (DIVERSE NICCHIE):

## SERVIZI:

- "Come ho automatizzato le vendite in 30 giorni senza fare cold calling"
- "Come Sara ha trovato 20 clienti in 60 giorni senza pubblicare ogni giorno"

## PRODOTTI:

- "Come Maria ha eliminato l'acne in 45 giorni senza farmaci aggressivi"
- "Come questo brand ha venduto 1000 pezzi in 21 giorni senza influencer"

## E-COMMERCE FISICO:

- "Come Laura ha arredato casa in 15 giorni senza spendere una fortuna"
- "Come questi prodotti hanno trasformato la mia skincare routine in 30 giorni senza complicarla"

## COACHING/CONSULENZA:

- "Come ho triplicato i prezzi in 90 giorni senza perdere clienti"
- "Come Anna ha lanciato il business in 60 giorni senza lasciare il lavoro"

**Condividete nei commenti - leggerò i migliori e vi darò feedback in diretta!**

# ESEMPI PER ISPIRARTI (DIVERSE NICCHIE):

## SERVIZI:

- "Come ho automatizzato le vendite in 30 giorni senza fare cold calling"
- "Come Sara ha trovato 20 clienti in 60 giorni senza pubblicare ogni giorno"

## PRODOTTI:

- "Come Maria ha eliminato l'acne in 45 giorni senza farmaci aggressivi"
- "Come questo brand ha venduto 1000 pezzi in 21 giorni senza influencer"

## E-COMMERCE FISICO:

- "Come Laura ha arredato casa in 15 giorni senza spendere una fortuna"
- "Come questi prodotti hanno trasformato la mia skincare routine in 30 giorni senza complicarla"

## COACHING/CONSULENZA:

- "Come ho triplicato i prezzi in 90 giorni senza perdere clienti"
- "Come Anna ha lanciato il business in 60 giorni senza lasciare il lavoro"

**Condividete nei commenti - leggerò i migliori e vi darò feedback in diretta!**

# O - OPPORTUNITÀ (CONTENUTI MIDDLE FUNNEL)

# O - OPPORTUNITÀ (CONTENUTI MIDDLE FUNNEL)

**OBIETTIVO:** Educare e costruire fiducia con chi ti ha già scoperto

## **Il Mix Perfetto 40-40-20:**

- 40% Contenuti educativi (insegna qualcosa di pratico)
- 40% Contenuti di trasformazione (mostra cosa è possibile)
- 20% Contenuti personali (crea connessione umana)

*"La versione essenziale che potete applicare subito per la fase di interesse"*

# I 3 FORMATI CHE CONVERTONO PER OPPORTUNITÀ

## 1. CAROUSEL EDUCATIVO (5-7 slide)

- Slide 1: Problema specifico
- Slide 2-5: Soluzione step-by-step
- Slide 6: Risultato atteso
- Slide 7: CTA soft

## ESEMPI:

- Business Coach: "7 passi per raddoppiare i tuoi prezzi senza perdere clienti"
- E-commerce Food: "Come conservare i formaggi artigianali per mantenere il sapore"
- Fotografa: "5 pose che funzionano sempre per ritratti familiari"



# I 3 FORMATI CHE CONVERTONO PER OPPORTUNITÀ

## 2. VIDEO PROCESSO

- Mostri come fai qualcosa in real-time
- Narrazione del pensiero dietro ogni azione
- Valore immediato e dimostrabile

### ESEMPI:

- Web Designer: "Come creo una homepage che converte in 20 minuti"
- Pasticcera: "La tecnica per una crema pasticcera perfetta ogni volta"
- Consulente Marketing: "Come analizzo un profilo Instagram in 5 minuti"

# I 3 FORMATI CHE CONVERTONO PER OPPORTUNITÀ

## 3. POST TRASFORMAZIONE

- Before + After con contesto completo
- Cosa è cambiato e perché
- Processo utilizzato (senza svelare tutto)

## ESEMPI:

- Personal Trainer: "Da sedentaria a 10km: il percorso di Martina in 12 settimane"
- Interior Designer: "Stesso budget, effetto completamente diverso: restyling monolocale"
- Business Coach: "Da 2K a 12K al mese: la trasformazione di Elena"

# ESEMPI PRATICI DI CONTENUTI EDUCATIVI

**BUSINESS COACH:** "I 5 errori di pricing che costano 10K€ l'anno (+ come correggerli)"

**NUTRIZIONISTA:** "Come leggere le etichette alimentari in 30 secondi (checklist scaricabile)"

**E-COMMERCE ABBIGLIAMENTO:** "Come scegliere la taglia giusta senza provare (guida completa alle misure)"

**PRODOTTI NATURALI/COSMETICI:** "5 ingredienti da evitare nei cosmetici (e cosa usare invece)"

**WEDDING PLANNER:** "Come risparmiare 5.000€ sul matrimonio senza rinunciare ai dettagli"

**FOTOGRAFA:** "Come prepararti per il servizio fotografico perfetto (checklist completa)"

**La chiave:** Valore pratico immediato che dimostra competenza nella TUA nicchia

# IL SEGRETO DEL CONTENUTO CHE EDUCA SENZA ANNOIARE

## Valore immediato

- Cosa imparerà: specifico, misurabile, applicabile
- Es: "Imparerai a scrivere hook che fermano lo scroll in 3 step"

## Applicabile subito

- Può usarlo oggi stesso, senza strumenti complessi
- Es: "Basta carta e penna - 5 minuti e hai 10 hook"

## Prova sociale inclusa

- Mostra che funziona (tuo esempio o cliente)
- Es: "Con questo metodo ho generato +200% engagement"

## Emozione + logica

- Non solo "come fare" ma "perché funziona"
- Es: "La psicologia dietro ogni hook vincente"

# ERRORI CHE UCCIDONO I CONTENUTI EDUCATIVI

✗ **Errore 1:** Spiegare troppo (information overload)

✓ **Soluzione:** 3-5 punti max, resto in lead magnet/servizio

✗ **Errore 2:** Linguaggio troppo tecnico

✓ **Soluzione:** Parla come alla tua migliore amica

✗ **Errore 3:** Nessun esempio pratico

✓ **Soluzione:** Ogni concetto = 1 esempio nella tua nicchia

✗ **Errore 4:** Non chiudere con CTA

✓ **Soluzione:** Sempre un next step (anche soft)

✗ **Errore 5:** Solo teoria, zero storytelling

✓ **Soluzione:** Inizia sempre con "Quando io..." o "La mia cliente..."



# ESEMPI PRATICI DI CONTENUTI EDUCATIVI

**BUSINESS COACH:** "I 5 errori di pricing che costano 10K€ l'anno (+ come correggerli)"

**NUTRIZIONISTA:** "Come leggere le etichette alimentari in 30 secondi (checklist scaricabile)"

**E-COMMERCE ABBIGLIAMENTO:** "Come scegliere la taglia giusta senza provare (guida completa alle misure)"

**PRODOTTI NATURALI/COSMETICI:** "5 ingredienti da evitare nei cosmetici (e cosa usare invece)"

**WEDDING PLANNER:** "Come risparmiare 5.000€ sul matrimonio senza rinunciare ai dettagli"

**FOTOGRAFA:** "Come prepararti per il servizio fotografico perfetto (checklist completa)"

La chiave: Valore pratico immediato che dimostra competenza nella TUA nicchia



# WORKSHOP: SVILUPPA IL TUO CONTENUTO OPPORTUNITÀ

## ESERCIZIO (5 minuti):

1. Scegli un formato: ☐ Carousel educativo ☐ Video processo ☐ Post trasformazione
2. Definisci basandoti sulla tua nicchia:

## SE VENDI SERVIZI:

- Argomento: (es. "Come qualificare i lead in 3 domande")
- Valore pratico: (es. "Template scaricabile domande")
- CTA finale: (es. "Prenota call strategica")

## SE VENDI PRODOTTI:

- Argomento: (es. "5 modi per usare questo prodotto")
- Valore pratico: (es. "Video tutorial incluso")
- CTA finale: (es. "Link in bio sconto 15%")

## SE VENDI PRODOTTI FISICI/ARTIGIANALI:

- Argomento: (es. "Processo creazione artigianale")
- Valore pratico: (es. "Storia e qualità materiali")
- CTA finale: (es. "DM per personalizzazioni")

**Scrivetelo in chat - vi darò feedback in diretta per la vostra nicchia specifica!**

# M - MOTIVAZIONE (CONTENUTI DI SOCIAL PROOF)



# M - MOTIVAZIONE (CONTENUTI DI SOCIAL PROOF)

**OBIETTIVO:** Dimostrare risultati e creare desiderio

**Come Inserire Testimonianze Senza Essere "Salesy":**

- La storia del cliente come protagonista (non di te)
- Focus sul processo, non solo sul risultato
- Dettagli specifici che creano credibilità

*"Il concetto chiave da portare a casa per la social proof"*

# TEMPLATE PER LA TESTIMONIANZA PERFETTA

**FORMULA VINCENTE:** "Quando [nome] è arrivata da me, [situazione specifica]. Oggi, dopo [timeframe], [risultato misurabile]. Ma la cosa più bella? [trasformazione emotiva]"

# ESEMPI MULTI-NICCHIA:

**Servizi (Business Coach):** "Quando Laura è arrivata da me, lavorava 70 ore/settimana per 3 clienti fissi. Oggi, dopo 3 mesi, ha un funnel che genera 15 lead/mese lavorando 30 ore. Ma la cosa più bella? Ora ha tempo per sua figlia e non vive più nell'ansia."

**Prodotto Fisico (Skincare):** "Quando Giulia ha ordinato la crema, aveva provato 12 prodotti diversi in 6 mesi senza risultati. Oggi, dopo 30 giorni, la sua pelle è visibilmente più luminosa e le macchie si sono ridotte del 60%. Ma la cosa più bella? Finalmente esce senza fondotinta."

**Servizi (Personal Trainer):** "Quando Marco è arrivato da me, non riusciva a perdere peso nonostante 2 anni di diete yo-yo. Oggi, dopo 90 giorni, ha perso 15kg e mantiene il risultato. Ma la cosa più bella? Ha ritrovato energia per giocare con i figli."

**Il segreto:** Situazione relatable + Risultato misurabile + Beneficio emotivo



# COME RACCOGLIERE TESTIMONIANZE CHE CONVERTONO

## **Situation** (Situazione di partenza)

- Fai domande: "Qual era la tua situazione prima di iniziare? Cosa ti teneva sveglia la notte?"

## **Task** (Cosa dovevi risolvere)

- Fai domande: "Quale problema specifico volevi risolvere? Cosa avevi già provato senza successo?"

## **Action** (Cosa avete fatto insieme)

- Fai domande: "Qual è stato il punto di svolta? Cosa ti ha sorpreso di più del metodo?"

## **Result** (Risultato + emozione)

- Fai domande: "Risultati numerici ottenuti? Ma soprattutto, cosa è cambiato nella tua vita quotidiana?"



# TESTIMONIANZE PER OGNI FASE DEL FUNNEL

Non tutte le testimonianze sono uguali - usale strategicamente:

| Tipo Testimonianza     | Quando Usarla               | Esempio                                        | Obiettivo            |
|------------------------|-----------------------------|------------------------------------------------|----------------------|
| Risultato Numerico     | Top Funnel (attrazione)     | " +15K fatturato in 60 giorni"                 | Catturare attenzione |
| Trasformazione Emotiva | Middle Funnel (nurturing)   | "Ho ritrovato fiducia in me stessa"            | Creare connessione   |
| Processo + Risultato   | Bottom Funnel (pre-vendita) | "Il metodo mi ha guidato passo passo verso..." | Superare obiezioni   |
| Before/After Visivo    | Ovunque (social proof)      | Foto, screenshot, numeri                       | Prova tangibile      |

# 5 ERRORI DA EVITARE NELLE TESTIMONIANZE

- × Errore 1: Focus su di te invece che sul cliente
- × Errore 2: Solo risultati numerici senza contesto
- × Errore 3: Testimonianze troppo generiche
- × Errore 4: Non includere la situazione di partenza
- × Errore 5: Dimenticare la trasformazione emotiva

## INVECE FAI:

- ✓ Cliente come protagonista
- ✓ Storia completa con contesto
- ✓ Dettagli specifici e credibili
- ✓ Emozioni e benefici umani

# WORKSHOP: LA TUA MIGLIORE CASE HISTORY

## ESERCIZIO (5 minuti):

**Usa il template:** "Quando \_\_\_\_\_ è arrivata da me, \_\_\_\_\_. Oggi, dopo \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_. Ma la cosa più bella? \_\_\_\_\_"

Compilalo in base alla tua nicchia:

# WORKSHOP: LA TUA MIGLIORE CASE HISTORY

**PER CHI VENDE SERVIZI:** "Quando Laura è arrivata da me, lavorava 12h/giorno per 2.000€/mese. Oggi, dopo 4 mesi, fattura 8K lavorando 6 ore. Ma la cosa più bella? Ha ritrovato tempo per la famiglia."

**PER CHI VENDE PRODOTTI (Beauty/Wellness):** "Quando Giulia ha iniziato a usare la crema, aveva la pelle spenta e macchie evidenti. Oggi, dopo 60 giorni, la pelle è luminosa e uniforme. Ma la cosa più bella? Esce senza trucco con fiducia."

**PER CHI VENDE PRODOTTI FISICI (Food/Artigianato):** "Quando Marco ha scoperto i nostri formaggi, cercava sapori autentici dopo anni di delusioni. Oggi, dopo 3 ordini, è diventato cliente abituale e porta amici. Ma la cosa più bella? Ha riscoperto il piacere della tavola."

**PER CHI VENDE SERVIZI CREATIVI (Fotografia/Design):** "Quando Anna mi ha contattata, voleva foto naturali ma aveva paura di sembrare 'in posa'. Oggi, dopo il servizio, ha 50 foto autentiche che adora. Ma la cosa più bella? Ha ritrovato fiducia in se stessa."

I migliori li leggerò e ottimizzerò in diretta per la vostra nicchia!

# B - BRIDGE

## (CONTENUTI PONTE VERSO L'OFFERTA)





## B - BRIDGE (CONTENUTI PONTE VERSO L'OFFERTA)

**OBIETTIVO:** Preparare dolcemente alla vendita

### I 4 Contenuti Pre-Vendita:

1. "È per te se..." (qualificazione soft)
2. "3 segnali che sei pronta" (auto-identificazione)
3. "Cosa succede quando..." (proiezione futura)
4. "Il costo di non agire" (urgency naturale)

*"Nel metodo completo approfondiamo, ma per iniziare questi sono i 4 essenziali"*



# I 4 CONTENUTI BRIDGE SPIEGATI

## 1. "È PER TE SE..." (esempi multi-nicchia)

Business Coach: "Il mio metodo è per te se: ☐ Lavori 10h+ al giorno ☐ I tuoi contenuti non generano lead ☐ Vuoi un sistema automatizzato"

E-commerce: "Questi prodotti sono per te se: ☐ Cerchi qualità artigianale ☐ Vuoi supportare il made in Italy ☐ Ti importa della sostenibilità"

## 2. "3 SEGNALI CHE SEI PRONTA"

Coaching: "Sei pronta per il next level se: 1) Hai superato i 1000 follower 2) Generi almeno 5 lead/mese 3) Vuoi scalare senza stress"

Prodotto Fisico: "È il momento di provare il nostro metodo se: 1) Hai già provato altre soluzioni 2) Vuoi ingredienti naturali al 100% 3) Cerchi risultati duraturi"

# I 4 CONTENUTI BRIDGE SPIEGATI

## 3. "COSA SUCCED E QUANDO..."

Servizi: "Cosa succede quando hai un funnel che lavora per te? ↳ Lead qualificati anche di notte ↳ Vendite senza call aggressive ↳ Tempo per la famiglia"

E-commerce: "Cosa succede quando trovi i prodotti giusti? ↳ Non perdi più tempo a cercare ↳ Qualità garantita e testata ↳ Risparmi soldi evitando errori"

## 4. "COSTO DI NON AGIRE"

Business: "Ogni mese che rimandate, perdete: • 10-20 clienti potenziali • 5.000-15.000€ di fatturato • Opportunità che vanno ai competitor"

Wellness: "Ogni mese che rimandate, perdete: • Energia e vitalità quotidiana • Fiducia in voi stesse • Tempo prezioso che non torna"

# LA SEQUENZA BRIDGE CHE PREPARA ALLA VENDITA

**Come creare una mini-sequenza di 3 post Bridge:**

## **Post 1 (Lunedì) - "È per te se..."**

- Qualifica dolcemente il pubblico
- Esempio: "Il mio metodo è per te se lavori 10h+ al giorno ma i lead non arrivano"

## **Post 2 (Mercoledì) - "I 3 segnali che sei pronta"**

- Auto-identificazione
- Esempio: "Sei pronta se: 1) Hai superato 1K follower 2) Vuoi automatizzare 3) Sei stufa del fai-da-te"

## **Post 3 (Venerdì) - "Cosa succede quando..."**

- Proiezione futura desiderata
- Esempio: "Cosa succede quando hai un sistema di lead generation automatico? Lead qualificati anche mentre dormi, vendite senza call aggressive, tempo per la famiglia"

Post 4 (Sabato) - OFFERTA ← Il terreno è pronto!

# WORKSHOP: CREA IL TUO CONTENUTO BRIDGE

## ESERCIZIO (5 minuti):

Scegli uno dei 4 e completalo per la TUA nicchia:

**OPZIONE 1 - "È per te se..." (SERVIZI)** Il mio [servizio] è per te se: ☐ Lavori più di 50 ore/settimana  
☐ I tuoi contenuti non generano contatti ☐ Vuoi un sistema automatizzato

**OPZIONE 1 - "È per te se..." (PRODOTTI)** Questo prodotto è per te se: ☐ Hai già provato altre soluzioni senza successo ☐ Vuoi ingredienti naturali/artigianali ☐ Cerchi risultati duraturi nel tempo

**OPZIONE 2 - "3 segnali che sei pronta" (SERVIZI)** Sei pronta per [servizio] se:

1. Hai superato i [milestone, es. 1K follower]
2. Generi almeno [numero] contatti al mese
3. Vuoi passare al livello successivo

**OPZIONE 2 - "3 segnali che sei pronta" (PRODOTTI)** È il momento di provare [prodotto] se:

1. Hai già sperimentato soluzioni tradizionali
2. Cerchi un approccio naturale/sostenibile
3. Vuoi investire nella qualità

*Condividi nei commenti quale hai scelto e per quale nicchia!*

# 0 - OFFERTA (LA PROPOSTA CHE NON SEMBRA VENDITA)





# O - OFFERTA (LA PROPOSTA CHE NON SEMBRA VENDITA)

**OBIETTIVO:** Presentare i tuoi servizi in modo naturale

## **La Formula della CTA Naturale:**

1. Ricapitola il valore dato (nel post/contenuto)
2. Connetti al problema del lettore
3. Proponi il next step logico
4. Dai una ragione per agire ora

*"La versione essenziale che potete applicare subito per le vendite soft"*

# ESEMPI DI CTA CHE NON SEMBRANO VENDITA

**DOPO CONTENUTO EDUCATIVO (Business Coach):** "Se questi 5 errori di pricing ti hanno fatto riconoscere nella tua situazione, prenota una call gratuita di 30 minuti. Analizzeremo la tua strategia pricing e ti dirò esattamente come aumentare i tuoi ricavi. Solo 3 slot questa settimana."

**DOPO TUTORIAL (E-commerce Skincare):** "Se questa routine ti ha convinto ma vuoi risultati più veloci, prova il nostro kit completo con sconto del 20% per le prime 10 persone. Link in bio + codice ROUTINE20. Valido solo fino a domenica."

**DOPO CASE STUDY (Fotografa):** "Se come Chiara vuoi ricordi autentici del tuo matrimonio, scrivimi in DM 'MATRIMONIO'. Ti spiegherò come lavoro e valutiamo insieme se sono la fotografa giusta per te."

**DOPO CONTENUTO PROBLEMA (Nutrionista):** "Se queste 5 abitudini alimentari sbagliate sono anche le tue, scarica la mia guida gratuita 'Reset in 7 giorni'. Link in bio. Oltre 500 persone l'hanno già usata con successo."

*Il segreto: Connessione naturale tra contenuto e offerta, specifica per la TUA nicchia*



# WORKSHOP: AGGIUNGI CTA AI TUOI CONTENUTI

## ESERCIZIO (5 minuti):

**Prendi 3 tuoi contenuti recenti e aggiungi CTA calibrate sulla tua nicchia:**

**ESEMPIO SERVIZI** - Dopo contenuto educativo: "Se questi 5 errori ti hanno fatto riconoscere la tua situazione, prenota una call gratuita. Analizzeremo il tuo caso specifico. Solo 3 slot questa settimana → Link in bio"

**ESEMPIO PRODOTTI** - Dopo tutorial/guida: "Se questa guida ti è stata utile ma vuoi risultati più veloci, prova il nostro [prodotto]. Sconto 20% con codice GUIDA20. Valido 48h → Link in bio"

# WORKSHOP: AGGIUNGI CTA AI TUOI CONTENUTI

**ESEMPIO E-COMMERCE - Dopo recensione/caso cliente:** "Se come Maria vuoi [beneficio], scopri la collezione completa. Spedizione gratuita per ordini sopra 50€ → Link in bio"

**ESEMPIO SERVIZI CREATIVI - Dopo portfolio/lavoro:** "Se questo stile ti rappresenta, scrivimi in DM '[PAROLA CHIAVE]'. Ti spiegherò come lavoro e vediamo se sono la persona giusta per te."

## Ora tocca a te:

CONTENUTO 1 (tipo: \_\_\_\_\_): CTA soft: \_\_\_\_\_

CONTENUTO 2 (tipo: \_\_\_\_\_): CTA soft: \_\_\_\_\_

CONTENUTO 3 (tipo: \_\_\_\_\_): CTA soft: \_\_\_\_\_

Ricorda la formula: Valore dato + Connessione al problema + Next Step + Urgenza (quando appropriata)

# IL CALENDARIO EDITORIALE DEL FUNNEL



# DISTRIBUZIONE SETTIMANALE OTTIMALE:

## **Lunedì: CATTURA (nuovo pubblico)**

- Servizi: Hook su risultato cliente
- Prodotti: Caso studio scioccante

## **Martedì: OPPORTUNITÀ (educazione)**

- Servizi: Tutorial/How-to
- Prodotti: Guida uso/FAQ

## **Mercoledì: Behind the scenes (connessione)**

- Servizi: La tua giornata tipo
- Prodotti: Processo produzione

## **Giovedì: MOTIVAZIONE (social proof)**

- Servizi: Testimonianza cliente
- Prodotti: Recensione/Unboxing

## **Venerdì: BRIDGE (preparazione offerta)**

- Servizi: "È per te se..."
- Prodotti: "Quando scegliere..."

## **Weekend: Mix personale/lifestyle**

- Tutti: Valori, vita personale, passioni

# PROPORZIONI MENSILI PER MASSIMA CONVERSIONE

## LA DISTRIBUZIONE PERFETTA:

- 30% Attrazione nuovi lead (Contenuti CATTURA)
- 35% Nurturing e valore (Contenuti OPPORTUNITÀ)
- 20% Social proof e risultati (Contenuti MOTIVAZIONE)
- 15% Offerte e CTA dirette (Contenuti BRIDGE + OFFERTA)

*Ogni mese, rispettate queste proporzioni per risultati ottimali*



# IL VOSTRO REGALO: TEMPLATE CALENDARIO C.O.M.B.O.

## COSA RICEVETE (scaricabile GRATIS):

-  PDF Calendario Mensile con:
- Griglia settimanale preimpostata con i 5 tipi di contenuto
  - Spazio per pianificare titolo e formato
  - Promemoria proporzioni mensili
  - Checklist settimanale

**È UN TEMPLATE SEMPLICE da stampare o compilare digitalmente**

Niente di complicato - solo uno strumento pratico per non perdere mai il filo della strategia C.O.M.B.O.

# ESEMPI SETTIMANA TIPO NEL TEMPLATE

Per aiutarvi a partire, ho incluso 3 settimane già pianificate:

1. ESEMPIO BUSINESS COACH
2. ESEMPIO E-COMMERCE PRODOTTI
3. ESEMPIO SERVIZI CREATIVI

Ogni esempio mostra:

- Tipo di contenuto per ogni giorno
- Idea di titolo/hook
- Formato suggerito

Basta guardare l'esempio più vicino alla vostra nicchia e replicare la struttura!



# 5 ERRORI COMUNI NEL CALENDARIO EDITORIALE

- × Errore 1: Troppi contenuti vendita (oltre il 20%)
- × Errore 2: Solo contenuti educativi (noiosi)
- × Errore 3: Zero social proof (non convince)
- × Errore 4: Contenuti disconnessi dal funnel
- × Errore 5: Non seguire una strategia temporale

## **SOLUZIONE:**

- ✓ Usa il template che ti ricorda le proporzioni
- ✓ Segui il framework C.O.M.B.O. giorno per giorno
- ✓ Pianifica sempre con una settimana di anticipo

**Il template è la vostra mappa - seguitemela!**

# DOMANI SERA: LA MAGIA FINALE

## AMPLIFICAZIONE STRATEGICA CON MICROBUDGET

Scoprirete:

- Come trasformare i contenuti organici in ads vincenti
- Il sistema A.D.S. per 10X i risultati con 5€/giorno
- Configurazione campagne step-by-step
- Metriche e ottimizzazione per massimo ROI

*"Domani sera, la magia finale: come prendere questi contenuti e amplificarli strategicamente con micro-budget per moltiplicare i risultati..."*

# ULTIMI POSTI!

Se questi contenuti vi hanno fatto capire il potenziale del sistema completo...

☎ Consulenza Conoscitiva Gratuita

Analizzeremo insieme:

- Il TUO funnel specifico
- Le TUE opportunità di crescita
- Come il Metodo COMBO completo può accelerare i tuoi risultati

⚠ Solo 15 slot disponibili questa settimana(Molti posti sono già stati prenotati nel pre-lancio)



# GRAZIE!