

GUIDA PRATICA C.O.M.B.O.

Il Framework per Contenuti Strategici che Convertono

INDICE

1. Cos'è il Framework C.O.M.B.O.
 2. I 5 Tipi di Contenuto Spiegati
 3. Template Pronti all'Uso
 4. Calendario Editoriale Settimanale
 5. Checklist di Implementazione
 6. Esempi Pratici Multi-Nicchia
-

COS'È IL FRAMEWORK C.O.M.B.O.

Il Framework C.O.M.B.O. trasforma contenuti casuali in un sistema strategico di acquisizione clienti.

Ogni lettera = un tipo di contenuto con uno scopo preciso:

- **C** - CATTURA → Attira nuovo pubblico (Top Funnel)
- **O** - OPPORTUNITÀ → Educa e costruisce fiducia (Middle Funnel)
- **M** - MOTIVAZIONE → Dimostra risultati (Social Proof)
- **B** - BRIDGE → Prepara alla vendita (Pre-Vendita)
- **O** - OFFERTA → Presenta servizi/prodotti (Call to Action)

La regola d'oro: Distribuisci i contenuti seguendo queste proporzioni mensili:

- 30% CATTURA
 - 35% OPPORTUNITÀ
 - 20% MOTIVAZIONE
 - 15% BRIDGE + OFFERTA
-

TEMPLATE 1: CONTENUTO CATTURA

Obiettivo: Fermare lo scroll e attrarre nuovo pubblico

5 FORMULE HOOK PRONTE ALL'USO

FORMULA 1: Il Problema Urgente

"Il [X%] di [tuo cliente ideale] perde [risultato desiderato] per [problema specifico] (che puoi risolvere in [tempo breve])"

Esempio Servizi: "Il 73% delle imprenditrici perde clienti qualificati per questo errore nel funnel (che puoi correggere in 5 minuti)"

Esempio Prodotti: "Il 68% dei carrelli viene abbandonato per questo dettaglio nella checkout (correggibile in 2 minuti)"

FORMULA 2: Il Mito da Sfatare

"No, non devi [credenza comune] per ottenere [risultato desiderato]"

Esempio Servizi: "No, non devi pubblicare ogni giorno per avere successo sui social"

Esempio Prodotti: "No, non devi spendere una fortuna per [beneficio del prodotto]"

FORMULA 3: Il Caso Studio

"Come [nome cliente/tu] ha/hai [risultato specifico] in [timeframe] senza [sacrificio temuto]"

Esempio Servizi: "Come Laura è passata da 2K a 12K al mese in 90 giorni senza aumentare le ore di lavoro"

Esempio Prodotti: "Come Maria ha risolto [problema] in 30 giorni senza [soluzione costosa/complicata]"

FORMULA 4: La Domanda Provocatoria

"Perché [situazione frustrante] anche se [sforzo fatto]?"

Esempio Servizi: "Perché i tuoi contenuti non generano lead anche se pubblichi regolarmente?"

Esempio Prodotti: "Perché [problema persiste] anche se hai già provato [soluzioni comuni]?"

FORMULA 5: La Statistica Sorprendente

"Il [X%] di [target] fa [errore]. Tu?"

Esempio Servizi: "Il 89% degli imprenditori perde il 40% dei potenziali clienti per questo gap nel funnel. Tu?"

Esempio Prodotti: "Il 76% delle persone usa [prodotto] nel modo sbagliato. Tu?"

WORKSHEET: CREA I TUOI HOOK CATTURA

Compila questa tabella per creare 5 hook subito:

Il mio cliente ideale	Problema principale	Risultato che desidera	Credenza falsa comune
Es: Imprenditrice digitale	Non genera lead	Automatizzare acquisizione clienti	"Devo pubblicare ogni giorno"

Ora usa le 5 formule sopra per trasformare queste informazioni in hook:

Hook 1 (Problema Urgente):

Hook 2 (Mito da Sfatare):

Hook 3 (Caso Studio):

Hook 4 (Domanda Provocatoria):

Hook 5 (Statistica):

TEMPLATE 2: CONTENUTO OPPORTUNITÀ

Obiettivo: Educare e costruire fiducia

FORMATO 1: CAROUSEL EDUCATIVO (5-7 slide)

STRUTTURA BASE:

Slide 1: PROBLEMA/HOOK

"I [numero] errori che [problema del cliente]"

Slide 2-5: SOLUZIONE STEP-BY-STEP

Step 1: [Azione specifica]

Step 2: [Azione specifica]

Step 3: [Azione specifica]

Step 4: [Azione specifica]

Slide 6: RISULTATO ATTESO

"Facendo così otterrai: [beneficio 1], [beneficio 2], [beneficio 3]"

Slide 7: CTA SOFT

"Vuoi [risultato]? [Azione da compiere]"

Esempio per SERVIZI:

Slide 1: "I 5 errori di pricing che ti costano 10K€ all'anno"

Slide 2: "Errore #1: Calcolare solo costi + margine"

Slide 3: "Errore #2: Non considerare il valore percepito"

Slide 4: "Errore #3: Prezzi uguali per tutti i clienti"

Slide 5: "Errore #4: Mai aumentare i prezzi"

Slide 6: "Errore #5: Non testare variazioni"

Slide 7: "Vuoi una strategia pricing personalizzata? Prenota call gratuita → link in bio"

Esempio per PRODOTTI:

Slide 1: "5 modi per usare [prodotto] che non conosci"

Slide 2: "Modo #1: [Uso alternativo]"

Slide 3: "Modo #2: [Uso alternativo]"

Slide 4: "Modo #3: [Uso alternativo]"

Slide 5: "Modo #4: [Uso alternativo]"

Slide 6: "Modo #5: [Uso alternativo]"

Slide 7: "Prova tu stesso → sconto 20% con codice GUIDA20 → link in bio"

FORMATO 2: POST TRASFORMAZIONE (BEFORE/AFTER)

STRUTTURA BASE:

SITUAZIONE PRIMA:

[Nome/Tu] era/eri in questa situazione: [descrizione dettagliata problema]

IL PROBLEMA:

Aveva/Avevi già provato: [soluzioni tentate senza successo]

LA SVOLTA:

Quando ha/hai [azione/decisione chiave]: [cosa è cambiato]

RISULTATI DOPO:

- Risultato misurabile 1: [numero/dato concreto]
- Risultato misurabile 2: [numero/dato concreto]
- Trasformazione emotiva: [come si sente ora]

COSA PUOI IMPARARE:

[Insight chiave applicabile]

CTA:

[Proposta next step naturale]

WORKSHEET: CREA IL TUO CONTENUTO OPPORTUNITÀ

Scegli un formato: ☐ Carousel educativo ☐ Post trasformazione

CAROUSEL EDUCATIVO - Compila:

Titolo/Hook: _____

Punto 1: _____

Punto 2: _____

Punto 3: _____

Punto 4: _____

Punto 5: _____

Risultato atteso: _____

CTA soft: _____

POST TRASFORMAZIONE - Compila:

Chi (nome/tu): _____

Situazione prima: _____

Cosa aveva già provato: _____

La svolta: _____

Risultato 1: _____

Risultato 2: _____

Trasformazione emotiva: _____

CTA: _____

TEMPLATE 3: CONTENUTO MOTIVAZIONE

Obiettivo: Dimostrare risultati con testimonianze

FORMULA TESTIMONIANZA PERFETTA

"Quando [nome cliente] è arrivata da me/ha ordinato/ha iniziato, [situazione di partenza specifica con dettagli].

Aveva già provato [soluzioni precedenti senza successo].

Oggi, dopo [timeframe], [risultato misurabile specifico].

Ma la cosa più bella? [trasformazione emotiva/beneficio umano]"

Esempio SERVIZI:

"Quando Laura è arrivata da me, lavorava 70 ore/settimana gestendo solo 3 clienti fissi. Il suo fatturato era bloccato a 3K/mese da 2 anni.

Aveva già provato corsi online e templates gratuiti, ma senza un sistema personalizzato non riusciva a scalare.

Oggi, dopo 3 mesi, ha un funnel automatizzato che genera 15 lead qualificati al mese. Lavora 35 ore/settimana e fattura 9K/mese.

Ma la cosa più bella? Mi ha scritto: 'Per la prima volta da quando sono mamma, ho tempo per portare mia figlia a danza senza ansia.'"

Esempio PRODOTTI:

"Quando Giulia ha ordinato la crema, mi ha scritto che aveva provato 12 prodotti diversi in 6 mesi senza risultati. La sua pelle era spenta e le macchie peggioravano.

Aveva già speso oltre 400€ in dermatologi e prodotti farmaceutici, ma nulla funzionava a lungo termine.

Oggi, dopo 30 giorni di utilizzo costante, la sua pelle è visibilmente più luminosa e le macchie si sono ridotte del 60%.

Ma la cosa più bella? Mi ha mandato una foto raggiante con scritto: 'Stamattina sono uscita senza fondotinta per la prima volta in 3 anni!'"

WORKSHEET: CREA LA TUA TESTIMONIANZA

Scegli un cliente/caso di successo e compila:

Nome cliente: _____

SITUAZIONE PRIMA: Qual era il problema specifico?

Cosa aveva già provato? _____

Come si sentiva emotivamente?

DOPO IL TUO SERVIZIO/PRODOTTO: Timeframe:

Risultato misurabile 1: _____

Risultato misurabile 2: _____

Risultato misurabile 3: _____

TRASFORMAZIONE EMOTIVA: Come si sente ora?

Cosa è cambiato nella sua vita quotidiana?

DOMANDE PER RACCOGLIERE TESTIMONIANZE

Invia questo messaggio ai tuoi clienti soddisfatti:

Ciao [Nome],

Sono felicissima dei risultati che hai ottenuto!

Posso chiederti 5 minuti per una breve intervista? Mi aiuterebbe tantissimo per aiutare altre persone nella tua stessa situazione.

Le domande sono:

1. Come era la tua situazione prima di [iniziare/ordinare]?
2. Cosa avevi già provato senza successo?
3. Qual è stato il momento in cui hai capito che stava funzionando?
4. Quali risultati concreti hai ottenuto?
5. Cosa è cambiato nella tua vita quotidiana/nel tuo business?

Possiamo farlo via messaggio, audio o chiamata - come preferisci!

Grazie mille,
[Nome]

TEMPLATE 4: CONTENUTO BRIDGE

Obiettivo: Preparare dolcemente alla vendita

4 FORMULE BRIDGE PRONTE

FORMULA 1: "È PER TE SE..."

[Il mio servizio/Questo prodotto] è per te se:

- ☐ [Situazione/problema 1]
- ☐ [Situazione/problema 2]
- ☐ [Situazione/problema 3]
- ☐ [Desiderio/aspirazione]

Se hai spuntato almeno 2 caselle, [CTA naturale]

Esempio SERVIZI:

Il mio metodo è per te se:

- ☐ Lavori più di 50 ore/settimana ma i lead non arrivano
- ☐ I tuoi contenuti non generano contatti qualificati
- ☐ Vuoi un sistema automatizzato di acquisizione clienti
- ☐ Sei pronta a investire nella crescita del tuo business

Se hai spuntato almeno 2 caselle, prenota una call conoscitiva gratuita → link in bio

Esempio PRODOTTI:

Questo prodotto è per te se:

- ☐ Hai già provato altre soluzioni senza risultati duraturi
- ☐ Cerchi ingredienti naturali/qualità artigianale
- ☐ Vuoi investire in qualità piuttosto che in quantità
- ☐ Sei stanca di prodotti che promettono miracoli

Se hai spuntato almeno 2 caselle, scopri di più → link in bio
(sconto 15% con codice SCELGO15)

FORMULA 2: "3 SEGNALI CHE SEI PRONTA"

Sei pronta per [servizio/prodotto] se:

1. [Milestone/situazione raggiunta]
2. [Frustrazione/limite attuale]
3. [Decisione/disponibilità]

Se ti riconosci in questi 3 segnali, [CTA]

Esempio SERVIZI:

Sei pronta per il mio percorso se:

1. Hai superato i 1.000 follower ma non riesci a monetizzare
2. Sei stufa del fai-da-te e vuoi una strategia personalizzata
3. Sei pronta a investire 90 giorni per risultati duraturi

Se ti riconosci in questi 3 segnali, candidati per una call → link in bio

Esempio PRODOTTI:

È il momento di provare il nostro metodo se:

1. Hai già sperimentato soluzioni tradizionali
2. Cerchi un approccio naturale e sostenibile
3. Vuoi investire nella qualità a lungo termine

Se ti riconosci in questi 3 segnali, ordina ora → sconto first-time 20% → link in bio

FORMULA 3: "COSA SUCCEDDE QUANDO..."

Cosa succede quando [hai/usi] [servizio/prodotto]?

- ↳ [Beneficio 1 - risultato pratico]
- ↳ [Beneficio 2 - risultato pratico]
- ↳ [Beneficio 3 - trasformazione emotiva]

Vuoi scoprire come? [CTA]

Esempio SERVIZI:

Cosa succede quando hai un funnel automatizzato?

- ↳ Lead qualificati che arrivano anche mentre dormi
- ↳ Vendite che si concludono senza call aggressive
- ↳ Tempo per la famiglia senza sensi di colpa

Vuoi scoprire come? Prenota call strategica gratuita → link in bio

Esempio PRODOTTI:

Cosa succede quando trovi i prodotti giusti?

- ↳ Non perdi più tempo (e soldi) a cercare
- ↳ Risultati visibili e duraturi
- ↳ Fiducia in te stessa che cresce ogni giorno

Vuoi scoprire come? Ordina il kit → link in bio + codice FIDUCIA20

FORMULA 4: "IL COSTO DI NON AGIRE"

Ogni [settimana/mese] che rimandi, perdi:

- [Costo opportunità 1]
- [Costo opportunità 2]
- [Costo emotivo]

Quanto ancora vuoi aspettare? [CTA]

Esempio SERVIZI:

Ogni mese senza un sistema automatizzato, perdi:

- 10-20 potenziali clienti che vanno alla concorrenza
- 5.000-15.000€ di fatturato potenziale
- Notti di sonno preoccupandoti di come trovare clienti

Quanto ancora vuoi aspettare? Prenota call → link in bio

Esempio PRODOTTI:

Ogni settimana che rimandi, perdi:

- Giorni in cui potresti sentirti meglio
- Fiducia in te stessa che continua a calare
- Tempo prezioso che non torna

Quanto ancora vuoi aspettare? Ordina ora → link in bio

WORKSHEET: CREA IL TUO CONTENUTO BRIDGE

Scegli una formula: ☐ È per te se ☐ 3 segnali ☐ Cosa succede quando ☐ Costo di non agire

"È PER TE SE..." - Compila:

Situazione/problema 1: _____
Situazione/problema 2: _____
Situazione/problema 3: _____
Desiderio/aspirazione: _____ CTA: _____

"3 SEGNALI CHE SEI PRONTA" - Compila:

Segnale 1: _____ Segnale 2: _____
_____ Segnale 3: _____
_____ CTA: _____

"COSA SUCCEDDE QUANDO" - Compila:

Beneficio pratico 1: _____ Beneficio
pratico 2: _____ Trasformazione
emotiva: _____ CTA:

"COSTO DI NON AGIRE" - Compila:

Costo opportunità 1: _____ Costo
opportunità 2: _____ Costo emotivo:
_____ CTA:

TEMPLATE 5: CONTENUTO OFFERTA

Obiettivo: Presentare servizi/prodotti in modo naturale

LA FORMULA CTA NATURALE

[VALORE DATO]
In questo post hai scoperto [cosa hanno imparato]

[CONNESSIONE AL PROBLEMA]
Se [problema specifico], [emozione che provano]

[NEXT STEP LOGICO]
[Azione specifica da compiere]

[RAGIONE PER AGIRE ORA]
[Urgenza/scarsità/bonus]

Esempio DOPO CONTENUTO EDUCATIVO (Servizi):

[VALORE DATO]
In questo carousel hai scoperto i 5 errori di pricing che costano
10K€ all'anno.

[CONNESSIONE]
Se ti sei riconosciuta in almeno 2 di questi errori, probabilmente
stai lasciando soldi sul tavolo ogni mese.

[NEXT STEP]
Prenota una call strategica gratuita di 30 minuti. Analizzeremo la
tua strategia pricing e ti dirò esattamente come aumentare i ricavi.

[URGENZA]
Solo 3 slot disponibili questa settimana → link in bio

Esempio DOPO TUTORIAL (Prodotti):

[VALORE DATO]

Hai appena imparato la routine in 5 step per [risultato]

[CONNESSIONE]

Se vuoi risultati più veloci e più evidenti, hai bisogno dei prodotti giusti

[NEXT STEP]

Prova il nostro kit completo con tutto quello che ti serve

[URGENZA]

Sconto 20% per i primi 10 ordini → codice ROUTINE20 → link in bio

Valido solo 48h

Esempio DOPO CASE STUDY (Servizi):

[VALORE DATO]

Hai visto come Laura ha trasformato il suo business in 90 giorni

[CONNESSIONE]

Se anche tu vuoi [stesso risultato] senza [sacrificio temuto]

[NEXT STEP]

Scrivimi in DM la parola "TRASFORMAZIONE". Ti spiegherò come lavoro e valutiamo insieme se posso aiutarti

[URGENZA]

Sto aprendo solo 5 nuovi posti questo mese

Esempio DOPO CONTENUTO PROBLEMA (E-commerce):

[VALORE DATO]

Ora sai quali sono i 5 ingredienti da evitare nei cosmetici

[CONNESSIONE]

Se vuoi prodotti puliti, naturali e che funzionano davvero

[NEXT STEP]

Scarica la lista completa ingredienti + 3 ricette skincare fai-da-te

[URGENZA]

Gratis solo per le prossime 24h → link in bio

WORKSHEET: CREA LE TUE CTA NATURALI

Prendi 3 tuoi contenuti recenti e aggiungi CTA:

CONTENUTO 1: Tipo: _____

Valore dato: _____ Connessione al

problema: _____ Next step:

_____ Urgenza:

CONTENUTO 2: Tipo: _____
Valore dato: _____ Connessione al
problema: _____ Next step:
_____ Urgenza:

CONTENUTO 3: Tipo: _____
Valore dato: _____ Connessione al
problema: _____ Next step:
_____ Urgenza:



ESEMPI PRATICI MULTI-NICCHIA

BUSINESS COACH / CONSULENTE

CATTURA: "Come ho triplicato i prezzi in 6 mesi senza perdere clienti" **OPPORTUNITÀ:** "7 step per creare un'offerta irresistibile" **MOTIVAZIONE:** "Quando Sara è arrivata, lavorava 60h/settimana..." **BRIDGE:** "Sei pronta per il next level se generi almeno 5 lead/mese" **OFFERTA:** "Prenota call strategica gratuita → link in bio"

E-COMMERCE ABBIGLIAMENTO/ACCESSORI

CATTURA: "Il 78% sbaglia la taglia ordinando online. Ecco come evitarlo" **OPPORTUNITÀ:** "Come abbinare [prodotto] per 5 look diversi" **MOTIVAZIONE:** "Giulia ha ordinato scettica. Dopo 2 settimane..." **BRIDGE:** "Questo è per te se cerchi qualità artigianale made in Italy" **OFFERTA:** "Sconto 20% primo ordine → codice PRIMA20 → link in bio"

PRODOTTI BEAUTY/SKINCARE

CATTURA: "Il 65% usa la crema viso nel modo sbagliato" **OPPORTUNITÀ:** "La routine in 5 step per pelle luminosa" **MOTIVAZIONE:** "Quando Anna ha iniziato, la sua pelle era spenta..." **BRIDGE:** "È per te se hai già provato 5+ prodotti senza risultati" **OFFERTA:** "Scopri il kit completo → link in bio + campioni omaggio"

FOTOGRAFA/CREATIVO

CATTURA: "Come ho riempito l'agenda per 6 mesi senza pubblicità" **OPPORTUNITÀ:** "5 pose che funzionano sempre per ritratti familiari" **MOTIVAZIONE:** "Quando Chiara mi ha contattata,

voleva foto naturali..." **BRIDGE:** "Sei pronta se vuoi ricordi autentici senza pose forzate"
OFFERTA: "Scrivimi 'PORTFOLIO' in DM per vedere il mio lavoro"

FOOD/PRODOTTI ARTIGIANALI

CATTURA: "Come i formaggi industriali ingannano il tuo palato" **OPPORTUNITÀ:** "Come riconoscere un formaggio artigianale di qualità" **MOTIVAZIONE:** "Marco cercava sapori autentici da anni..." **BRIDGE:** "È per te se vuoi riscoprire il vero gusto della tradizione" **OFFERTA:** "Box degustazione con 3 formaggi selezionati → link in bio"

WELLNESS/FITNESS

CATTURA: "Il 73% si allena nel modo sbagliato per i propri obiettivi" **OPPORTUNITÀ:** "3 esercizi che puoi fare a casa in 15 minuti" **MOTIVAZIONE:** "Quando Marta ha iniziato, era sedentaria da 5 anni..." **BRIDGE:** "Sei pronta se vuoi risultati duraturi senza diete estreme"
OFFERTA: "Prima consulenza gratuita → prenota → link in bio"
