

COMBO ACCELERATOR

WORKSHEET: MAPPA DEL TUO FUNNEL INVISIBILE

Nome: _____

Business: _____

Data: _____

ISTRUZIONI

Questo worksheet ti aiuterà a mappare il tuo Funnel Invisibile attuale e identificare i gap che ti stanno costando clienti. Sii onesta nelle risposte - solo così potrai migliorare davvero.

Tempo necessario: 10-15 minuti

Obiettivo: Identificare i 3 gap principali nel tuo sistema di acquisizione clienti

ANALISI DEI 7 TOUCHPOINT

TOUCHPOINT 1: CONTENUTO MAGNETE

Il post che risolve un problema urgente e attira nuove persone

CE L'HAI?

☐ Sì, funziona bene

☐ Parziale, devo migliorarlo

☐ No, non ce l'ho

ANALISI ATTUALE:

- Ultimo post che ha generato richieste di info: _____
- Engagement medio sui tuoi post: _____%
- Problema più urgente del tuo target: _____

VALUTAZIONE (1-10): ____/10

TOUCHPOINT 2: CONTENUTO AUTORITÀ

Carousel/video che dimostra la tua competenza

CE L'HAI?

- ☐ Sì, funziona bene
- ☐ Parziale, devo migliorarlo
- ☐ No, non ce l'ho

ANALISI ATTUALE:

- Ultimo contenuto che ha dimostrato competenza: _____
- Reazioni del pubblico (commenti/DM): _____
- Argomento in cui sei più esperta: _____

VALUTAZIONE (1-10): ____/10

TOUCHPOINT 3: PROFILO OTTIMIZZATO

L'hub centrale che deve convertire visitatori in follower

CE L'HAI?

- ☐ Sì, funziona bene
- ☐ Parziale, devo migliorarlo
- ☐ No, non ce l'ho

TEST DELLE 3 DOMANDE:

1. CHI SEI? (cosa fai specificatamente) _____
2. PER CHI? (cliente ideale) _____
3. CHE RISULTATO? (trasformazione offerta) _____

ANALISI BIO ATTUALE:

- La tua bio risponde alle 3 domande? ☐ Sì ☐ No ☐ Parzialmente
- CTA chiara presente? ☐ Sì ☐ No
- Link strategico (non Linktree generico)? ☐ Sì ☐ No

VALUTAZIONE (1-10): ____/10

TOUCHPOINT 4: LEAD MAGNET STRATEGICO

Quello che offri in cambio dell'email

CE L'HAI?

- ☐ Sì, funziona bene
- ☐ Parziale, devo migliorarlo
- ☐ No, non ce l'ho

ANALISI ATTUALE:

- Nome del tuo lead magnet: _____
- Tasso di conversione (se lo conosci): _____ %
- Lead generati nell'ultimo mese: _____
- Problema specifico che risolve: _____

VALUTAZIONE (1-10): ____/10

TOUCHPOINT 5: NURTURING SEQUENCE

Le email che trasformano lead in clienti

CE L'HAI?

- ☐ Sì, funziona bene
- ☐ Parziale, devo migliorarlo
- ☐ No, non ce l'ho

ANALISI ATTUALE:

- Numero di email nella sequenza: _____
- Tasso di apertura medio: _____ %
- Frequenza di invio: _____
- Quante vendite genera al mese: _____

VALUTAZIONE (1-10): ____/10

TOUCHPOINT 6: SOCIAL PROOF

Testimonianze e case study che convincono

CE L'HAI?

- ☐ Sì, funziona bene
- ☐ Parziale, devo migliorarlo
- ☐ No, non ce l'ho

ANALISI ATTUALE:

- Ultima testimonianza condivisa: _____
- Frequenza condivisione case study: _____
- Numero testimonianze raccolte: _____
- Risultati specifici dei clienti: _____

VALUTAZIONE (1-10): ____/10

TOUCHPOINT 7: OFFERTA NATURALE

Come presenti i tuoi servizi/prodotti

CE L'HAI?

- ☐ Sì, funziona bene
- ☐ Parziale, devo migliorarlo
- ☐ No, non ce l'ho

ANALISI ATTUALE:

- Modalità di vendita principale: _____
- Tasso di conversione (lead → cliente): _____ %
- Tempo medio dalla scoperta all'acquisto: _____
- Obiezioni più frequenti: _____

VALUTAZIONE (1-10): ____/10

DOMANDE DIAGNOSTICHE CRITICHE

DOMANDA 1: DOVE PERDI POTENZIALI CLIENTI?

Analizza il tuo flusso e identifica i punti di perdita:

- ☐ Profilo visitato ma non seguito
- ☐ Lead magnet scaricato ma no risposta alle email
- ☐ Email aperte ma no azione
- ☐ Interesse dimostrato ma no acquisto
- ☐ Altro: _____

Il punto dove perdi più persone: _____

DOMANDA 2: QUALI TOUCHPOINT SONO DISCONNESSI?

Verifica i collegamenti:

- ☐ I contenuti portano al profilo?
- ☐ Il profilo porta al lead magnet?
- ☐ Le email portano all'offerta?
- ☐ C'è coerenza tra tutti i touchpoint?

La disconnessione più grave: _____

DOMANDA 3: COSA PUOI IMPLEMENTARE GIÀ DOMANI?

Identifica l'azione più rapida:

- ☐ Ottimizzare la bio
- ☐ Creare il primo lead magnet
- ☐ Scrivere email di benvenuto
- ☐ Raccogliere una testimonianza
- ☐ Altro: _____

L'azione da 30 minuti che cambierebbe tutto: _____

IDENTIFICAZIONE GAP PRINCIPALI

Basandoti sulla tua analisi, identifica i 3 gap che ti stanno costando più clienti:

GAP #1 - IL PIÙ CRITICO

Quello che ti sta costando più clienti

Problema: _____

Impatto stimato: _____ clienti persi/mese

Priorità: ☐ Alta ☐ Media ☐ Bassa

GAP #2 - IL PIÙ FACILE

Quello che puoi risolvere più velocemente

Problema: _____

Tempo per risolverlo: _____ ore/giorni

Priorità: ☐ Alta ☐ Media ☐ Bassa

GAP #3 - IL PIÙ IMPATTANTE

Quello che porterebbe più risultati una volta risolto

Problema: _____

Risultato atteso: _____

Priorità: ☐ Alta ☐ Media ☐ Bassa

PIANO D'AZIONE IMMEDIATO

QUESTA SETTIMANA:

1. _____
2. _____
3. _____

PROSSIME 2 SETTIMANE:

1. _____
2. _____
3. _____

RISULTATO ATTESO IN 30 GIORNI:

PUNTEGGIO TOTALE FUNNEL

Somma tutti i punteggi dei 7 touchpoint: ____/70

INTERPRETAZIONE:

- **56-70:** Funnel forte, piccole ottimizzazioni
- **42-55:** Funnel discreto, miglioramenti mirati
- **28-41:** Funnel da ricostruire, gap significativi
- **14-27:** Funnel inesistente, ripartire dalle basi
- **0-13:** Nessun sistema, tutto da creare

NOTE PERSONALI

PROSSIMO STEP: Porta questo worksheet compilato alla Sera 2 del Combo Accelerator - useremo i tuoi gap identificati per creare contenuti strategici personalizzati!
