
FOLLOW-UP

La struttura

CI SONO MOLTISSIME COMBINAZIONI

- Due cose da ricordare
 - Devi educare
 - Devi far fare loro qualcosa
- Tre cose da tenere conto
 - Cosa devi dire
 - Quanto lo devi dire
 - Quando lo devi dire

SEQUENZA BASE

- Giorno 1: Accesso all'omaggio magnetico e saluti di benvenuto
- Giorno 1: Presentare te e il tuo brand (anche subito o mezz'ora dopo)
- Giorno 2 o 3: Assicurarsi che l'omaggio magnetico sia stato consumato per intero
- Giorno 3 o 4: Presentare la tua soluzione (il prodotto)
- Giorno X: «hai ancora quel problema?»

MACRO CATEGORIE E CONTENUTI

- Macro categorie di email
 - Omaggio Magnetico
 - Il tuo Brand
 - La tua soluzione
- I contenuti tipici/basilari
 - Presenti quello che fai
 - Presenti le prove (testimonianze)
 - Rispondi alle obiezioni

Alla prossima!