OMAGGIO MAGNETICO

La struttura

ACCERTATI CHE CI SIA TUTTO

- ☐ ATTENZIONE: Saluti e di cosa parlerai
  - → Prima i saluti, brevi e coincisi: *Ciao e benvenuto, mi chiamo ..., oggi ...*
  - → Poi crea un testo che abbia le stesse caratteristiche di una headline
- ☐ A CHI TI RIVOLGI: Qualifica chi ti ascolta e promessa
  - → Qual è la sofferenza maggiore? Quali frasi usa per descriverla?
  - → Fai la promessa: digli cosa deve aspettarsi e prometti che darai risposta alle sue esigenze.
- ☐ PERCHÉ RIMANERE: Resta fino alla fine
  - → *Importante: rimani sino alla fine perché ...*
  - → Devi sapere dove li vuoi condurre e cosa dovranno fare: comprare qualcosa? Prendere un appuntamento? ...
- ☐ IL PROBLEMA: Chi è lui ora (ha una sofferenza)
  - → Descrivi il tuo avatar e la sua sofferenza nei minimi dettagli, con tutte le implicazioni: deve sentire al 100% che tu lo capisci e sai cosa sta provando
  - → Non ha solo la sofferenza, ma questa condiziona la sua vita in tanti modi. Quali? Cosa ha già provato e non ha funzionato? Perché?
- ☐ LA SOLUZIONE: Chi sarà lui dopo (tu hai la soluzione)
  - → Mantieni la promessa fatta nella headline della tua squeeze-page.
  - → Come sarà il tuo avatar con quel problema/frustrazione risolto? Dici il cosa ma non il come. Dai un valore immediatamente e gratis.

Copyright © www.contattiqualificationline.com

- Poi fai comprendere al tuo avatar che se vuole risolvere la vera e più profonda sofferenza, tu hai la vera soluzione

- ORA TOCCA A TE: Chi sei tu (la vera soluzione)
  - Il tuo omaggio ha fatto centro e il tuo avatar ha capito qual è la vera soluzione e vuole essere sicuro che sia tu, adesso serve “credere in te”.
  - Parla di te e del tuo brand (solo ora e non prima), mostra le prove (ovvero: tu sei la vera soluzione)
- COSA DEVE FARE: Call-to-action
  - Ora chiudi proiettando nella testa del tuo avatar come sarà quando avrà risolto definitivamente la sua sofferenza.
  - Adesso digli qual è il prossimo passo: prendere un appuntamento con te, andare sul carrello online, etc.

Copyright © www.contattiqualificationline.com

Copyright © www.contattiqualificationline.com

Alla prossima!

Copyright © www.contattiqualificationline.com