

# List Building - Le Verità Non Dette

*Di Valerio Conti*

---

Scrivitelo su un pezzo di carta, e attaccalo vicino al tuo computer, ripetilo come un mantra ogni mattina quando ti alzi dal letto:

**Tutto quello che fai, ogni tuo lavoro, ogni tua fatica, deve essere rivolto a fare list building**

**Ascoltami attentamente:** Quando pensi alla parola “traffico” devi pensare solo a una destinazione, per sempre, per il resto dei tuoi giorni, finchè avrai in mente di entrare in business.... Direzionare questo traffico verso la tua pagina raccogli indirizzi, cattura nome, cattura mosche, o come ormai tutti la chiamano “Squeeze page”, Optin Page... Insomma il concetto è sempre quello. Ogni Business che si rispetti si regge su questo, e se tu ancora non lo stai facendo stai solo sprecando il tuo tempo. Fine della discussione

**Ecco alcuni comandamenti Obbligati:**

- Non promuovere quel link affiliato se non dopo aver raccolto l'indirizzo email
- Non lasciare un link su post, commenti, o su una discussione dentro un forum che non sia diverso dalla tua optin page
- Non comprare spazio pubblicitario per promuovere un prodotto o servizio o una qualsiasi offerta, - usa la pubblicità (vedi Google adwords) solo per costruire la tua lista!!

La cosa più importante su cui non smetterò mai di stressarti è questa: ogni cosa che fai, deve sempre essere rivolta alla costruzione della tua mailing list, e lo so che te l'ho ripetuto centinaia di volte ormai, ma non conta quante volte uno se lo ripeta, quello che conta è acquisire l'assetto mentale giusto, e cioè assimilare in profondità, prendere atto che questo è l'unico modo per ampliare sul serio le possibilità del proprio business e di qualsiasi attività imprenditoriale tanto online quanto offline.

Quindi ora la domanda è:

**“Come posso utilizzare ciò che sto facendo proprio adesso con la mia attività per iniziare a creare un mio piccolo database di indirizzi email, che sia crescente nel tempo?”**

## **Sarò chiaro e semplice**

*Dà al tuo visitatore un motivo valido per iscriversi alla tua lista subito, nel momento in cui visita la tua pagina*

*In questa breve frase ci sono molte qualità da capire:*

*1: Non devi vendere nulla, si tratta di qualcosa che offrirai gratis*

*2: Vuoi anticipare il risultato di qualche cosa che desiderano*

*3: Ti serve un elemento di urgenza, per raccogliere quanti più lead possibili (ora, perchè dopo significa MAI)*

**Considera questo:** Quando le persone arrivano sul tuo sito, sono scettiche, stanno sul chi va là, in mezzo a mille dubbi. Ok? Perchè in tanti hanno già fatto fronte a decine di pagliacci, e molti sanno che dare i propri dati significa spesso ricevere solo offerte spazzatura.... Quindi potrebbero pensare che tu sia solo il prossimo di una lunga serie.

Per questo hai bisogno di convincerli della bontà delle tue azioni e dei tuoi propositi. Devi far sì che si fidino abbastanza da farti lasciare il loro indirizzo email, e per farlo hai al massimo 60 secondi di tempo

Ora, supponi che stai lavorando alla creazione di un nuovo prodotto o servizio, lo scopo di una mailing list non è semplicemente vendere questo prodotto, anzi, diventa un oceano di opportunità in molteplici fronti e te lo dimostro subito... Ecco come potresti beneficiarne

### **Osserva bene:**

- ✓ Per prima cosa i tuoi iscritti potrebbero facilmente darti idee valide per capire con esattezza su quale angolatura o aspetto particolare focalizzare il tuo prodotto
- ✓ Potrebbero rispondere alle domande più pressanti del tuo mercato, e darti ulteriori idee nello sviluppo di prodotti futuri. Potresti inserire queste risposte direttamente nel tuo contenuto
- ✓ I tuoi iscritti potrebbero facilmente partecipare alla creazione del prodotto stesso, alcuni potrebbero essere intervistati se hanno già esperienza, altri potrebbero avere un qualche particolare talento che ti potrebbe tornare utile, e potresti facilmente avviare collaborazioni in cambio di una copia gratuita del prodotto
- ✓ Oppure altri ancora potrebbero offrirsi come testimonials, e magari scrivere una recensione del tuo prodotto, e guadagnarsi ripetute commissioni affiliate
- ✓ I tuoi migliori iscritti avranno anche loro liste più o meno piccole o grandi, e potrebbero facilmente diventare tuoi partner durante il lancio di un nuovo prodotto, oppure tu stesso potresti essere loro partner e accompagnarli nella promozione

Insomma come vedi, le possibilità sono infinite, i modi in cui sfruttare la lista in maniera intelligente sono numerosi e queste sono solo una manciata di idee di tutto quello che si può fare sul serio.

Veramente pochi in Italia hanno chiaro il reale potenziale e lo spaventoso valore dell'averne una propria mailing list... Soprattutto in pochi capiscono che per creare una lista velocemente occorre fare un uso SUPER MASSICCIO di squeeze pages

## **Come usare al meglio una squeeze page?**

Ci sono modi sbagliati e modi corretti di farlo, in questo articolo ti rivelo 10 segreti per aumentare le conversioni nella tua pagina cattura nomi, ALL'ISTANTE!

- ✓ **Creare urgenza/Paura nella tua headline** – Quando scrivi un headline per una squeeze page un ottimo modo per migliorare le conversioni è creare urgenza o paura. Ricorda una squeeze page non significa concludere una vendita, significa semplicemente farti dare l'indirizzo email

### **Urgente:**

- Valido solo per le prossime 48 ore...
- Solo per i primi 50 iscritti...

### **Paura:**

- Se non leggi questo hai il 90% di possibilità di non riuscire mai a...

- ✓ **Inserisci due form di optin in ogni pagina** – Le tue conversioni aumentano in maniera significativa se inserisci due form di optin nella tua pagina. Uno dovrebbe sempre stare "above the fold" cioè nella parte visibile dello schermo (in modo da catturare il 50% del traffico che non scorre in basso) e l'altro puoi posizionarlo verso la fine, subito dopo eventuali Bullet points
- ✓ **Usa un box di iscrizione con una grafica gradevole e cura la formattazione della pagina** – Questo è un elemento da non sottovalutare ai fini della conversione. Naturalmente il tuo copy deve essere preciso ed efficace, alla fine sarà quello che determinerà la scelta di iscriversi o meno. Tuttavia non sottovalutare l'importanza di avere una grafica e un design puliti e gradevoli alla vista, in accordanza armonica sia nelle forme che nei colori.

- ✓ **Nessun link esterno** - Questo è dove molti sbagliano! Di nuovo, una squeeze page ha un solo unico scopo. Mai inserire links esterni all'interno della tua pagina cattura nomi. Il visitatore deve avere due sole scelte, darti la mail o abbandonare la tua pagina
  
- ✓ **Mai chiedere più informazioni di quelle che sono realmente necessarie per l'iscrizione** - Lo vedo fare e rifare a non finire. Nome, cognome, indirizzo, numero di telefono, nome dell'azienda, stato civile, numero di scarpe... etc, etc... Mai chiedere più del nome e dell'indirizzo email (alcuni chiedono solo il secondo). Questo è quello che ti serve. Tutto il resto si conclude DOPO, non ora. Se chiedi troppe informazioni in questa fase ridurrai drasticamente le conversioni a parità di traffico, tienilo a mente, e quindi il numero dei tuoi clienti potenziali
  
- ✓ **Rendi visibile la tua email verso la fine della pagina** - sembra che lasciare visibile il proprio indirizzo email in fondo alla pagina dia maggiore sicurezza alle persone e questo incida (anche se in maniera minima) sulle conversioni. Quindi per massimizzare la percentuale di iscrizioni, includi sempre un indirizzo dove possono contattarti in qualsiasi momento per dubbi o domande e chiarimenti
  
- ✓ **Meno è meglio** - Non confondere o rendere le cose più complicate di quello che sono. Mantieni la tua offerta gratuita semplice e facile da capire. tieni tutto breve, intrigante e vai al punto. Troppe volte le squeeze page vengono rese troppo lunghe e confuse. Quello che ti serve è spiegare i benefici della tua offerta. Ricordati, meno è meglio è!
  
- ✓ **Rassicurazione sulla privacy** - è fondamentale che inserisci una breve rassicurazione sulla privacy direttamente sotto il form di iscrizione, che tranquillizzi il visitatore sul fatto che non condividerai o venderai i suoi dati personali con nessuno. Nessuno vuole vedersi bombardare la casella email di spam, quindi per evitare seccature metti ben in chiari i termini sulla privacy sotto il form di iscrizione. Ciò aumenterà ulteriormente le conversioni.
  
- ✓ **Trucchi visivi che guidano l'occhio verso i punti caldi** - è questo il caso delle frecchette e di tutti gli elementi grafici usati in maniera strategica per indirizzare l'occhio del visitatore proprio sul punto dell'azione di conversione. Anche questi vanno usati e calcolati con criterio e intelligenza

- ✓ **Testa...Testa... e Testa di nuovo!** – Ricorda che per quanto siano buone le tue conversioni, puoi sempre incrementare la tua percentuale di Optin ... SEMPRE! Il requisito è non smettere MAI di testare, finchè otterrai visitatori, volta dopo volta.

Ok, adesso imposta o modifica la tua squeeze page tenendo presente questi 10 trucchi di cui abbiamo discusso, e sta sicuro che potrai costruire la tua lista molto più velocemente...

Valerio

## Risorse Consigliate

---

**[Come creare E Monetizzare Rapidamente  
La Tua Mailing List \(gratis\)](#)**