

# La Formula Segreta Della Pre-vendita

---

*By Valerio Conti*

## La Formula Segreta

**Questa formula ha 3 principali obiettivi:**

1. *generare una riprova sociale*
2. *affermarti come esperto*
3. *creare più vendite per il tuo business*

Adesso ti stai chiedendo....

*Come creo una riprova sociale?*

*Come fare ad affermarmi come esperto del mio settore?*

*E come generare più vendite per il proprio business?*

**Stop! Tutto inizia con il tuo blog!**

In passato l'unico modo che le persone avevano per riconoscerti come esperto nel tuo campo era leggere i tuoi articoli all'interno delle e-mail o dal tuo sito di articoli. Ma non c'era la possibilità di ottenere nessun feedback, quindi di base non c'era nessun tipo di interazione

Con un blog invece, quando posti un nuovo argomento, e inviti i lettori a leggere, i tuoi iscritti potrebbero iniziare a commentare e ad esprimere la loro opinione su cosa hanno trovato interessante e cosa non li ha colpiti.

-----  
E questo consente anche ai nuovi visitatori di prendere atto di cosa i lettori dicono e pensano a proposito del tuo blog post, scatenando un primo meccanismo di riprova sociale.  
-----

per esempio:

Mettiamo che sei un musicista, e che suoni la chitarra e fai un post dal titolo:

"7 Segreti per migliorare tocco e timing sulle blue notes".

E questo poi indirizza ad una landing page in cui hai inserito un video tutorial con lo scopo di far iscrivere le persone a un minicorso dal titolo

**“Tecniche d'assalto per chitarristi virtuosi:  
Come raddoppiare la velocità delle tue dita  
sul manico in soli 7 giorni”**

Ora, ciò che accade è che questo corso (possibilmente in più puntate) farà prevendita del prodotto a pagamento in Follow up: Quindi il prodotto a pagamento potrebbe chiamarsi:

-----  
**IMPOSSIBLE GUITAR PART VOL 1**

-- il macinatore di note --

IL MANUALE CHE NON SAREBBE MAI DOVUTO ESSERE SCRITTO

"Anche Hendrix avrebbe voluto averlo..."

-----  
INFORMAZIONI TOP SECRET su come rendere l'esecuzione tecnica di qualunque assolo più facile, più veloce e pulita della gran parte dei chitarristi che suonano il Rock-Blues, qualsiasi sia il livello di difficoltà del pezzo...

OK, STOP!!

Fermiamoci un secondo per capire la situazione. Siamo partiti da un semplice Blog post, un articolo sul blog, che rimanda a un corso online gratis, e in un crescente continuo di informazioni di sempre maggior spessore siamo approdati al vero e proprio prodotto a pagamento.

Nota come anche il copy (testo persuasivo) aumenti la portata persuasiva e via via sempre più mirato, volto a parlare la lingua del tuo potenziale cliente.

Non badare all'enfasi eccessiva, ho esagerato giusto per farti capire come funziona, perchè se esistesse un corso del genere sarei il primo a comprarlo in 9 secondi...

Supponendo che tu abbia creato un simile prodotto, ecco cosa dovresti fare per prevenderlo:

Prima cosa: invii una e-mail ai tuoi iscritti che li avvisa del nuovo post.

Quando I tuoi iscritti leggono il nuovo post, se uno di loro è già un tuo acquirente soddisfatto, ci sono ottime possibilità che ti lascerà un commento di grande impatto positivo, del tipo:

-----  
“Valerio questo è incredibile... ho comprato il tuo corso sul "miglioramento delle dinamiche inverse", sono rimasto impressionato dalla qualità del mio sound e dall'aumento della precisione delle note, in soli 2 giorni!

Ho seguito passo dopo passo la formula che mi hai dato e ho praticamente aumentato fluidità, flessibilità e tecnica sullo strumento, ma anche morbidezza e pulizia del suono, correggendo pure il senso ritmico”  
-----

**Ora, immagini come ti aiuta questo a vendere di più?**

Come fa questo commento a stabilire la tua figura come un punto di riferimento nel tuo settore? Come farà sì che i tuoi lettori futuri si fideranno maggiormente di te, e più facilmente investiranno in un tuo prodotto o servizio, e non in quello di qualcun altro?

**Le tue vendite si moltiplicano, è una certezza!**

Infatti quando offri trucchi, consigli, contenuti, e valore unico, uno dopo l'altro, senza risparmiare nulla, automaticamente ti stai ponendo nella sfera della **“condivisione spontanea”**

Quello che accadrà è che ti tornerà indietro qualcosa da parte di chi ti segue, per avergli regalato così tanto senza aver mai dato l'impressione di voler trattenere niente, e facendo percepire un interesse reale nei suoi confronti.

**Ecco cosa significa fidelizzare il tuo target**

E non solo questo incrementerà le tue conversioni di vendita, ma aumenterà anche la percentuale di apertura delle tue e-mail.

Quindi, morale della favola, quando utilizzi il blog per costruire una relazione (con I tuoi iscritti prima), le vendite dei tuo prodotti aumentano, come conseguenza del tuo lavoro e del tuo alto interesse nei loro confronti.

La parte migliore è che anche dopo la fine della promozione, riceverai ugualmente un alta percentuale di click, iscrizioni (e vendite) per ogni post che inserirai sul tuo blog.

## **Come costruire relazioni con la tua utenza e ricevere più traffico, ottenere più leads, e guadagnare più soldi, in un colpo solo**

**Un potente trucco di relationship Building:**

-----

- 1) Raccogli i contatti su una squeeze page
- 2) Invia un email che rimanda i tuoi iscritti ad un post di grande interesse sul blog
- 3) Il blog post fa un "pre sell" morbido, non invade
- 4) Dal blog post raccogli feedback grazie ai commenti e indirizzi alla Sales letter
- 5) raccogli le vendite (tue o di un prodotto affiliato)

-----

Ti suggerisco di anticipare grandi contenuti che riguardano il tuo ultimo blog post all'interno di ogni e-mail che mandi ai tuoi lettori, questo li motiverà a visitare il tuo blog ogni volta che farai un nuovo post.

E questo non solo creerà una forte relazione tra te e i tuoi lettori, ma lentamente li convertirà in acquirenti futuri, in una relazione a lungo termine.

...in sintesi:

### **I 3 grandi punti di forza dei veri "Guru" del Web Business**

- 1) Hanno grande competenza e passione per qualcosa
- 2) Riescono a creare Legami con le persone che li seguono
- 3) Si immedesimano a fondo e risolvono i loro problemi

Quindi dovrai preoccuparti di fare altrettanto

- Motiva
- Crea un legame di fiducia
- Mantieni ciò che prometti

Quello che ti serve adesso è Identificare il tuo talento naturale, e usarlo a tuo vantaggio:

Può essere qualsiasi cosa che riesci a fare meglio di gran parte delle persone che ti circondano, dopodiché sfruttalo per aiutare la tua lista, perché sarà la logica conseguenza di qualunque attività vorrai intraprendere da adesso in avanti

Valerio,

## RISORSE CONSIGLIATE

### 35 Tecniche per Trasformare Un Blog in una Formidabile Macchina di profitto

#### Altre Risorse...

Come creare E Monetizzare Rapidamente  
La Tua Mailing List (gratis)

=> [Clicca Qui](#)

4 Provati Modi Fare 1000 Euro Online  
In 30 Giorni, Partendo Da Zero

=> [Clicca Qui](#)

Come Creare Dal Nulla Centinaia Di Articoli  
In 7 giorni per I Tuoi Siti

=> [Clicca Qui](#)