

Se hai già letto qualcosa sul marketing online, hai applicato qualche strategia, ma ancora non sei riuscito ad ottenere il successo che speravi, e la tua lista email cresce molto lentamente o addirittura nessuno si iscrive, allora mi dispiace darti una brutta notizia: la maggior parte dei consigli di email marketing che esistono sul web sono sbagliati. Magari scritti da persone che hanno letto qualche ebook e non hanno ancora esperienza, ma si limitano a ripetere con parole diverse quello che hanno letto e mai applicato con successo.

Ad esempio, il famoso detto che se crei del contenuto interessante, di alta qualità, e lo distribuisce gratuitamente, allora il successo e il traffico arriveranno per conto loro. Ecco, questo non è vero. Non sto dicendo che il contenuto non serva, attenzione, è molto importante creare ad esempio articoli sul blog di altissima qualità, ma non è tutto. Quello che conta è anche la promozione, il far conoscere questo contenuto, il farti diventare un nome riconosciuto nella tua industria o settore. Insomma portare traffico e iscritti alla tua newsletter non è solo una conseguenza di scrivere ottimi articoli, o creare un prodotto straordinario. C'è molto di più sotto la superficie.

Ma prima mi sembra giusto dire chi sono io per parlarti di email marketing, e di liste. Mi chiamo Stefano Mini, e sono il fondatore e amministratore di Active Powered. Ho iniziato a lavorare online con il mio primo blog nel 2010, si chiamava Mindcheats.net, con il quale ho avuto un discreto successo, arrivando a collezionare circa 30.000 iscritti email. Il mio secondo progetto che ancora oggi continua è un corso di inglese online, che al momento di questa registrazione ha superato i 120.000 contatti totali. E ovviamente sono il fondatore e amministratore di questo sito, Active Powered, che rivende e offre assistenza italiana per Active Campaign. Te lo dico per farti capire che la mia esperienza me la sono fatta, e ho capito cosa funziona e cosa no. Non parlo solo per sentito dire, tutte le strategie di cui ti parlerò in questo corso email sono state testate con successo su di me o su almeno uno dei miei clienti privati. Il mio obiettivo in questo corso online, è di darti tutti gli strumenti di cui hai bisogno per ottenere i tuoi primi 5000 iscritti grazie al tuo sito web. Ma se applichi quello che ti insegno con costanza, allora puoi fare numeri molto migliori.

Prima di tutto lascia che ti spieghi a chi è rivolto questo corso. Il corso è rivolto a tutte quelle persone che vogliono espandere la propria lista email. Ad esempio i blogger, o gli informarketer, ossia quelle persone che vendono corsi e formazione online. Sono cose come ebook, videocorsi, e via di questo passo. Le strategie di questo corso vanno bene per persone che hanno una SAAS, ossia un software online a pagamento mensile, e quindi prodotti intangibili. Anche se hai un ecommerce molte delle lezioni di cui parlerò si applicheranno alla tua situazione, e farò degli esempi specifici di come arrivare ai

5000 iscritti se hai un negozio online appena aperto. Per finire, ci sono tutte quelle attività offline, ad esempio ristoranti, che vogliono migliorare il proprio business. Ad esempio ristoranti, negozi, campeggi, palestre eccetera. In questi anni ho aiutato molti proprietari di piccoli business fisici a migliorare la loro presenza online, quindi farò anche in questo caso degli esempi specifici su strategie che hanno funzionato con i miei clienti. In questo corso non parlerò di come portare traffico al tuo sito, o di come creare un funnel, o automazione email, perché sono argomenti molto complessi che si meritano un corso separato.

Quindi, cosa insegnerò in questo corso? Il programma si divide in questi moduli:

Posizionare il proprio brand

Creare un opt-in irresistibile

Attirare il giusto traffico e l'arte del guest post

L'anatomia di una optin page perfetta

Come pubblicizzare la tua offerta gratuita

Creare vari opt-in (segmentazione mercato / micro-nicchie)

Il primo modulo, posizionare il brand, parla del lavoro che devi fare prima di lanciare un nuovo blog, e se l'hai già avviato ma non stai ottenendo i risultati che speravi, allora nella prima lezione parleremo di cose come il posizionamento del brand, e la differenziazione. Queste non sono strategie comuni che senti quando si parla di far crescere una lista email, ma sono fondamentali per creare una lista email. Sono come le radici dell'albero, o le fondamenta della casa. Magari non le vedi, ma senza di quelle non puoi costruire niente.

Il secondo modulo è tutto riguardo alla tua offerta gratuita. Magari l'hai già sentito da qualche parte, che il modo migliore di attirare iscritti alla newsletter è di offrire qualcosa di gratuito. Come un ebook, una guida, un video, o un corso email come questo qui. In questa seconda video-lezione ti parlerò del perché la maggior parte dei consigli dati su come creare un'offerta di opt-in sono sbagliati, e cosa dovresti fare al posto del solito, noioso ebook o report gratuito.

Nel terzo capitolo parleremo del guest post, o guest blogging, ossia il farsi conoscere pubblicando articoli interessanti su blog del tuo settore. Questa è stata l'unica strategia di promozione che ho usato con il mio primo blog, e sono arrivato ad avere decine di migliaia di contatti per la newsletter senza mai spendere un centesimo di pubblicità, quindi ti assicuro che funziona come strategia, e nel corso degli anni l'ho perfezionata sempre di più.

Questa è la prima parte del corso, quella preparatoria che pone le fondamenta per la tua strategia di creazione di una lista email che funzioni e continui ad auto-alimentarsi. La seconda parte del corso è invece specifica sulla conversione, ossia di portare i visitatori ad iscriversi alla tua newsletter. E sono due i modi in cui qualcuno può iscriversi alla tua lista: o da un box sul tuo sito web o blog, o da una landing page.

Inizieremo parlando della landing page, detta anche optin-page o squeeze page da alcuni. Questa lezione si focalizzerà su come va costruita una di queste pagine, e come strutturarla e cosa scriverci per avere la massima conversione, ossia per convincere il numero maggiore di persone possibile ad iscriversi alla tua newsletter, a ricevere future comunicazioni da te.

Continueremo parlando del tuo sito internet, o del tuo blog. Qui è dove il blog riveste una grande importanza, perché è il modo migliore di attirare traffico, e soprattutto far tornare gli utenti ogni volta che pubblichi un nuovo articolo. Se non hai un blog non ti preoccupare, parleremo anche di altri sistemi che possono essere usati per generare traffico. Quindi anche se sei un ecommerce, oppure un'attività offline che vuole migliorare la propria presenza su internet, parlerò anche di questi casi.

E per finire, nell'ultimo modulo, parleremo di una delle mie strategie preferite, ma che ho visto poco soprattutto in Italia. È quella di creare vari optin per persone diverse. In questo modulo parleremo anche di segmentazione del mercato e di quelle che chiamo micro-nicchie.

Questo corso ti verrà consegnato interamente via email. Riceverai un'email al giorno per i prossimi giorni. Le email si alternano fra lezioni ed esercizi. Le lezioni sono dei video, come questo qui, che ti spiegano i vari principi che devi padroneggiare per arrivare ai tuoi primi 5000 iscritti. Il giorno dopo riceverai un'email testuale, con una serie di esercizi che riguardano la lezione precedente, che puoi fare il giorno stesso o quando hai tempo, e che ti metteranno sulla giusta strada per applicare sul tuo sito web i consigli della lezione precedente. In fondo a ogni email troverai il link a tutti i video precedenti, e puoi andarli a rivedere se magari ti sei perso o dimenticato qualche passaggio. Per evitare di perderle ti consiglio di mettere adesso in pausa questo video, andare nella tua email, e aggiungere alla rubrica o mettere fra i preferiti la nostra email che ti è arrivata. Se usi Gmail puoi creare una cartella unica per le email di questo corso, o segnalarla come importante.

Bene, questo è tutto quello che devi sapere per il momento. Le lezioni inizieranno domani, quando ti manderò il primo video su come far crescere la tua lista email a 5000 contatti.