

## COME NOI APPLICHIAMO PER NOI STESSI UN SISTEMA DI ACQUISIZIONE CLIENTI PER IL SETTORE BENESSERE (WELLNESS MARKETING SYSTEM)

In questo piccolo pdf vogliamo mostrarti un sistema di acquisizione clienti standard ed efficace che utilizziamo per noi e per i nostri clienti (**WELLNESS MARKETING SYSTEM**).

Nella fattispecie, ti mostriamo alcune immagini estrapolate dai nostri account privati, che ti mostrano chiaramente come noi stessi applichiamo un efficace sistema pubblicitario per acquisire sempre continuamente potenziali clienti, e trasformandone una parte in clienti.

Partiamo velocemente dalla composizione del sistema.

**ATTENZIONE:** noi lo chiamiamo sistema perché è una catena di montaggio formata da vari elementi misurabili e controllabili. La vera pubblicità infatti, nel 2015, implica sempre improntare un sistema del genere e non fare marketing in maniera obsoleta creando un sito vetrina, oppure una semplice pagina Facebook da condividere qua e là o dove si posta qualche articolo di tanto in tanto. Potremmo farti esempi: volantinaggio di offerte, affidarsi ai siti di sviluppo coupon che ti spillano il 50% e così via.

Quindi ecco il nostro caso di studio: lo applichiamo da anni per noi ecco perché ad un certo punto abbiamo cominciato ad applicarlo anche ai nostri clienti di ebook. Ha funzionato prima per noi... Mai ci saremmo sognati di proporre una cosa non testata sul nostro lavoro!

Cominciamo.

Un'altra cosa importante prima di cominciare per davvero: quando crei un sistema del genere capisci che non conta distribuire 10.000 volantini sperando che arrivi qualche cliente oppure puntare ad avere 1000 visite al giorno tramite condivisione del proprio sito in giro per il web e così via. Bastano le visite giuste, quelle di persone in linea con ciò che vendi. A volte ti basta prendere 100 visite da Facebook, di persone sconosciute, per prendere anche 10 clienti che spenderanno 40,50,300 € per i tuoi servizi di benessere.

Può sembrarti strano ciò che ti diciamo ma è così.

Una prova l'hai trovata qui:

<http://www.massaggielavoro.com/wp-content/uploads/2015/06/CASO-DI-STUDIO-Roberto-Massaggi.pdf>

Ora proseguiamo.

Che cosa è stato fatto? Come abbiamo agito?

- 1) E' stata creata in questo caso una squeeze page, cioè una pagina web dove la persona che ci arriva, o si iscrive o se ne va. Non compie altre azioni. Non è un sito dispersivo o altro. E' una semplice pagina creata con canoni precisi, magari non bella graficamente ma molto efficace in termini di ACQUISIZIONE CLIENTI (meglio efficace che bello no?)
- 2) Sono state scelte varie fonti di traffico: traffico dal sito web esistente massaggielavoro.com, traffico a pagamento da Facebook, e traffico gratuito dal nostro gruppo Facebook e dalle nostre pagine Facebook. E quindi il traffico è stato inviato qui.
- 3) E' stata creata una sequenza di email tramite il nostro gestionale, che in 15 giorni educava bene ogni iscritto sul nostro lavoro, su varie tematiche fiscali e legali, tutto corredato da vari ebook omaggio di qualità e molto informativi.
- 4) Dopo i 15 giorni chi rimaneva iscritto riceveva periodicamente sia materiale gratuito, sia ebook a pagamento.

**OBIETTIVO CHE CI SIAMO POSTI: TRASFORMARE ALMENO IL 5 % DEGLI ISCRITTI IN ACQUIRENTI DI ALMENO 1 EBOOK, NEL GIRO DI 1 MESE.**

**L'OBIETTIVO E' STATO RAGGIUNTO ALLA GRANDE POICHE' IL 5 % HA ACQUISTATO ALMENO 1 EBOOK ENTRO 60 GIORNI DALL'ISCRIZIONE. DI QUESTI POI IL 20% HA ACQUISTATO ALMENO 1 ULTERIORE EBOOK NEI 30 GIORNI SUCCESSIVI AL PRIMO ACQUISTO.**

Nelle immagini che seguiranno, escluse le prove di pagamento che per motivi di privacy ovviamente non possiamo mostrarti, ti sveliamo l'intero processo. Quindi ti mostriamo 3 dei 4 punti esposti sopra.

**GRATIS: Sei massaggiatore e vuoi anche organizzare CORSI per INSEGNARE le tue tecniche?**

ALLORA SCARICA SUBITO L'EBOOK

**Ecco cosa troverai:**

- quali sono i codici ateco che inquadrano la figura di insegnante di tecniche di massaggi? Svelati!
- gli adempimenti per organizzare corsi di formazione, e integrando questa attività con quella esistente di massaggiatore ( se hai già la p.iva)
- i riferimenti di legge per rilasciare attestati in base alle normative che inquadrano il settore della formazione.

**Inserisci la tua email e leggerai questo ebook IMMEDIATAMENTE ma anche GRATUITAMENTE, su pc, smartphone e tablet!**

Email:

Voglio l'ebook gratuito









Questa è la pagina creata. Chiara, decisa, arriva al dunque e fa capire alla persona cosa ottiene se si iscrive.



Questo è un estratto della campagna Facebook a pagamento, creata da 0 e rivolta a contatti freddi (pubblico sconosciuto), ma scelto accuratamente in base a età, sesso, interessi. In breve tempo oltre 15.000 persone hanno visto l'annuncio. Di queste 218 hanno compiuto l'azione volontaria di vedere di cosa parlava l'annuncio, cliccandoci e accedendo subito alla pagina che hai potuto vedere precedentemente.

The screenshot shows the AWeber dashboard interface. At the top, there's a navigation bar with the AWeber logo, a 'Current List' dropdown set to 'ebook free corsi massaggi...', and links for 'Manage Lists', 'My Apps', 'Help', and a user profile 'francesco gi...'. Below this is a secondary navigation bar with tabs for 'Home', 'Messages', 'Subscribers', 'Sign Up Forms', 'Reports', and 'List Options'. The main content area is titled 'Sign Up Forms' with the subtitle 'Add subscribers to your list with a sign up form.' To the right, there's a blurred green button. Below the title is a table with the following data:

Name	Type	Displays	Submissions	Conversion Rate
ebook cenni fiscali gratis corsi massaggi <small>Edit   Preview   Publish   Delete   Reset Stats   Copy</small>	inline	367	178	48.5%

Below the table, there's a blurred image of a sign-up form.

Questo invece è un estratto del nostro gestionale di email marketing, che ti mostra come delle 367 visite ottenute in breve tempo ( 218 delle quali arrivavano proprio dalla pubblicità a pagamento Facebook), sono stati ottenuti 178 POTENZIALI CLIENTI, cioè persone che si sono iscritte nel box presente nella pagina (rivedila se ti è sfuggito).

Poche visite ma giuste. E che hanno portato 178 potenziali clienti da educare ad argomenti, ebook, videocorsi e servizi fiscali, legali e inerenti al mondo del “lavorare con i massaggi”.

E' importante soffermarsi sulla percentuale di conversione. Quel 48,5% che vedi significa che dei 367 visitatori della pagina in questione, quasi la metà si è iscritta. Un blog normale o un sito vetrina con semplice box iscrizione anonimo a destra o in basse converte solitamente meno dell'1%. Lo stesso è per il volantaggio dove se tutto va bene sui prodotti specifici e non di largo consumo, si ottiene lo 0,1 % (10 vendite a dir tanto).

Ci rendiamo conto? E quando prendi clienti così? Ci vogliono anni, secoli! Troppe visite che arrivano a caso, non targhettizzate, non in linea con i tuoi prodotti.

An automated series of emails sent to new subscribers.

Drag and drop messages to change their order.

1	<b>Benvenuto a massaggielavoro.com</b> Edit   Send a test   Delete   Copy		Send immediately	0 spam score	48.1% opened
2	<b>Altre risorse per te su massaggielavoro...</b> Edit   Send a test   Delete   Copy	M-W,F 9AM-12 Noon	Send 3 days after the previous message	0 spam score	34.2% opened
3	<b>2 Ebook gratuiti su tecniche di massag...</b> Edit   Send a test   Delete   Copy	M-F 9AM-12 Noon	Send 3 days after the previous message	0 spam score	42.6% opened
4	<b>4 video gratuiti ti svelano le normative...</b> Edit   Send a test   Delete   Copy	M-F 9AM-12 Noon	Send 3 days after the previous message	0 spam score	26.6% opened
5	<b>Questi altri ebook gratuiti ti aiuterann...</b> Edit   Send a test   Delete   Copy	M-F 9AM-12 Noon	Send 3 days after the previous message	0 spam score	28.3% opened

Questo ultimo grafico qui sopra invece ti mostra la sequenza delle email inviate agli iscritti che dopo aver scaricato l'omaggio dopo l'iscrizione gratuita, decidevano di rimanere aggiornati a noi.

Li abbiamo educati in maniera automatica al nostro lavoro, a chi siamo, alla nostra filosofia, ai benefici delle informazioni che diamo e tanto, tanto altro!

Ciò ha permesso di trasformare una parte di loro in acquirenti, senza tattiche insulse, **ma solo dando tanto prima di ricevere.**

**RISULTATO:** A fronte di una spesa di 45 € circa, abbiamo raggiunto 8 clienti di ebook in 30 giorni ( prezzo medio 26 € quindi incasso di oltre 200 € ) e nel giro di 60 giorni di questi, altri 3 hanno acquistato ulteriori ebook per un incasso di oltre 80 €.

**280 € di incasso a fronte di 45 € di spesa.**

Noi facciamo di tutto per ottenere questi risultati e una volta ottenuti li andiamo a replicare sul grande ( più prodotto, più sistemi che lavorano contemporaneamente).

Abbiamo oltre 30 sistemi attivi che moltiplicano i risultati singoli come questo.

E' bene sempre partire dal piccolo, e poi replicare il risultato sul grande!

45 € di spesa portano 280 € ? Ok, il rischio di investimento in marketing è stato calcolato, ci ha consentito di appurare che funziona e quindi lo andiamo a replicare in grande: 450 € di spesa così possono portare 2800 €, 4500 € di investimento nel sistema, possono portare 28.000 € di fatturato ).

## **COSE CHE PUOI IMPARARE DA QUESTO PICCOLO BREVE E COINCISO CASO DI STUDIO:**

- 1- È vitale imparare un modello di marketing che ti consente di sapere quanto investi in marketing e quanto ti frutta in termini di incasso e di guadagni. Solo così puoi capire quando il marketing funziona e quando no, e soprattutto avere i numeri che ti consentono di migliorarlo!
- 2- Puoi investire poco ma ottimizzando tutti i passaggi, a tal punto che 40,50,100 € di investimento pubblicitario possono portarti 200,400,600 € di incasso. Avere un sistema di acquisizione clienti fenomenale e altamente specifico ( dal traffico alle conversioni in vendita, lavorando sull'educazione dei potenziali clienti ) ti permette di poter dire **INVESTO IN PUBBLICITA' MIRATA PER ACQUISIRE CLIENTI**, invece che dire " **FACCIO PUBBLICITA' SPERANDO NELL'AUMENTO DELLE RICHIESTE**".
- 3- Puoi cambiare da subito il tuo marketing a prescindere da quale sia la tua situazione e da quanto tu sia in attività. Funziona in qualsiasi nicchia del benessere e a prescindere da quanta sia la tua concorrenza. Soprattutto perché puoi star sicuro/a che il 95% della tua concorrenza non sa queste informazioni che tu hai già appreso arrivando fino a qui.

Dopo questo ulteriore report avrai capito l'importanza di fare questo per il tuo marketing.

### **E abbiamo una bella notizia per te:**

Un servizio del genere noi possiamo creartelo da 0 velocemente, oppure possiamo insegnartelo passo passo in modo tale che potrai creartelo per la prima volta insieme a noi, ma dopo potrai proseguire da solo/a per sempre: potrai seriamente applicare da te quello che noi facciamo da anni per noi e i nostri clienti.

Se vuoi saperne di più clicca qui e chiedici una consulenza gratuita. Ti daremo molti altri dettagli via email e soprattutto ti chiameremo per fornirti una consulenza gratuita.

Vogliamo aiutarti a cambiare modo di fare pubblicità! Sei pronto/a?

<http://www.massaggielavoro.com/wellness-marketing-consulenza/>

Grazie per averci seguito ancora.

Francesco G.Saccà, fondatore e responsabile di massaggielavoro.com

WELLNESS MARKETING SYSTEM (Sistemi di acquisizione clienti per aziende e liberi professionisti del benessere.)