**Mans Marketing**

**Email Marketing**

**4 Fasi Fondamentali:**

1. Stai collezionando le email? Stai Costruendo la tua banca dati? Lo stai facendo nel modo giusto?

2. Quando mandi un’ email alla tua lista arriva correttamente a destinazione oppure va nella cartella spam?

3. La persona (il lead/Contatto) che riceve l’email, apre l’email che gli mandi? [ Open Rate]

4. Se il contatto/Lead apre la nostra email, completa l’azione che vogliamo fargli compiere? [ Click sul link ]

[1] Tanti Website, Networker, Imprenditori online non Collezionano email! [Male male]

Tanti di questi se lo fanno, lo fanno nella maniera sbagliata.

Devi avere un website/Funnel/Opt.in page che colleziona email!

Ps: Dare SEMPRE valore, Coupon, Sconto, Guida PDF etc etc

Qualcosa GRATIS per acquisire l’email, non puoi chiedere l’email delle persone senza dare nulla in cambio.

[2] Deliverability (La tua email arriva a destinazione?)

La maggior parte delle email inviate NON raggiungono mai il destinatario!

Alcune Tips/Consigli (Che ancora oggi in molti non sanno) per non far accadere questo:

* Non farti “marchiare” come spammers! Se nell’oggetto della email e nel testo per esempio dici che regali un coupon sconto oppure una video guida oppure un pdf ma in realtà non invia mai nulla di tutto ciò ma spammi solamente il tuo business, sei considerato uno spammers e la tua email, dominio viene penalizzato.
* Cerca di inviare contenuti di valore SEMPRE, ogni tot email ovviamente devi mandare la tua offerta, Prodotto, Servizio ma non essere “pesante” nel promuovere solo il tuo prodotto. Non solo perché le persone “marchiano” la tua email come spam ma anche perché tutti i provider/software che danno il servizio di email marketing se vedono una percentuale bassissima di apertura email (sotto al 5%) pian piano manderanno sempre meno email al destinatario.

SUPER TIPS!

Non usare MAI ripeto MAI parole nel soggetto come:

Guadagna Soldi Senza Fare Nulla

Risparmia 900€ sulla bolletta

50€ al giorno con questo

Ma la Parola TOP da NON Usare..è…

GRATIS! FREE!

(La Usano ancora in Parecchi che si considerano Top GURU lol)

Servizi come IOL, Libero, Gmail, Hotmail, Yahoo e tutti questi servizi di email gratuiti hanno un database con centinaia di parole come queste usate dai TOP Spammers quindi se le userai verrai marchiato anche tu come loro..

Be Smart! :)

[3] Open Rate

Ok hai capito come far arrivare l’email alla tua lista ma ora?

Come fare per aumentare l’apertura delle tue email?

Subject Line (Oggetto dell’Email) Parte + Importante di Tutte

Usa tra le 4 e le 8 parole

Il Soggetto deve essere Interessante, INTRIGANTE i tuoi contatti devono avere voglia di aprire l’email perché vogliono saperne di più (Easy)

Esempio TOP di Oggetto Devastante (Non usarlo spesso perché dopo questo training se già prima lo usavano in molti da ora in poi lo useranno e testeranno tutti lol)

Esempio Bomba:

Non aprire questa email..

Può sembrare strano ma è un fattore psicologico, le persone tendono a fare il contrario di quanto diciamo.

**Importante sii congruente con quello che dici (NO CLICKBAIT)**

**Ok catturare attenzione con oggetto ma poi continua su quella linea..**

Se metti oggetto tipo: “3 Step Fondamentali per Perdere peso”

Ma poi nel corpo della email parli di altro oppure non sei congruente, perdi credibilità e open rate futuri.

**Altra Tips:**

**Sender Name (Nome di Chi Invia Email)**

**Mai Usare Nome Azienda o Prodotto ma Personale.**

**Esempio:**

**Mirko Sabia (Brand Name) Non Uso Nomi Aziende/Prodotti che Promuovo.**

**Non Usare “Il Paradiso della Pizza” ma esempio Chef Luigi**

**-----**

**Come Scrivere Email che Vendono**

**(Body/Corpo dell’ Email - Il Messaggio che vuoi mandare)**

**Give Give Give Give Give**

**Ask**

**Non puoi scrivere e mandare le email solamente con lo scopo di chiedere una determinata azione (fanno tutti così con scarsi risultati)**

**Formula Magica => Give and Take => Prima dai poi Ricevi**

**Come nella Vita reale così come nell’email Marketing è tutto un dare ed avere.**

**Quindi che messaggio mandare?**

**Incomincia dando dei Tips (Consigli) sulla tua nicchia di mercato.**

**Esempi /Idee Argomenti Tips e Consigli sul Messaggio (Body)**

**Nicchia Business/Network Online**

* 3 Regole d’oro per non cascare in una catena di Sant’Antonio
* Come aumentare l’apertura delle tue email
* Come Cancellare Cookie e Cronologia

**Esempi Fitness/Gym/Personal Trainer:**

* 3 Falsi Miti sulla Palestra
* 5 Alimenti da Evitare per Perdere peso..
* Come aumentare la massa muscolare..

**Esempi Immobiliare:**

* Come trovare la casa dei tuoi sogni e non farti fregare..
* 5 Consigli su come risparmiare quando si compra una casa.
* Nuda Proprietà che cos’è? Come funziona?

**IMPORTANTE**

Alla fine di ogni email oppure puoi farlo ogni 2-3 email dipende dal tuo messaggio e dai tuoi contenuti, metti sempre una chiamata all’azione (call to action) ovvero esempio:

Se dopo una email o due email dove hai spiegato come non finire in una catena di Sant’antonio, hai spiegato magari i requisiti che deve avere un’azienda per avere successo, a quel punto puoi dire per esempio:

“ Se ti piacerebbe collaborare con me in un’azienda che ha tutte queste carte in regola contattami qui.. LINK)

**Ricorda: Dai Dai Dai => Ricevi (Qualsiasi sia la tua nicchia)**

**Trucchetto Alza Conversione Click:**

Nel testo della email quando dai valore, metti sempre il link dove vuoi fare compiere l’azione al tuo contatto.

2-3 Volte il tuo Link (Dipende da quanto e lungo il messaggio ovviamente)

Infine metti SEMPRE tuoi dati, Nome/Contatti Social/Cell:

**Mans Marketing**