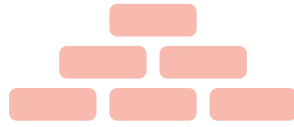




WORKBOOK

# Il tuo manuale di lancio



LE BASI

## COS'È UN LANCIO?

Lanciare significa raggiungere un'audience interessata ad acquistare il tuo (nuovo) prodotto/pacchetto/servizio con un'offerta irresistibile.



**La tua attività può crescere in 2 modi:**

- Aumentando il **numero di nuovi clienti**
- Aumentando il **valore per cliente**

Quest' ultimo può crescere aumentando il **numero di prodotti** che offri, oppure aumentando il **valore per singolo acquisto**.

**Un lancio ti consente di percorrere tutte queste strade contemporaneamente.**



# UN LANCIO TI CONSENTE DI PERCORRERE TUTTE QUESTE STRADE CONTEMPORANEAMENTE

---

- Il lancio di qualcosa di nuovo/già esistente riproposto in versione aggiornata, o a prezzo speciale per un tempo limitato, consente di acquistare a chi non l'ha ancora fatto = **AUMENTO NUMERO CLIENTI**
- Il lancio di un nuovo prodotto/bundle, aumenta il numero delle soluzioni offerte = **AUMENTO NUMERO PRODOTTI**
- Il lancio di qualcosa di nuovo, consente a chi ha già acquistato qualcosa, di acquistare qualcos'altro = **AUMENTO VALORE/CLIENTE**
- Il lancio di qualcosa di nuovo, unito ad un Upsell/Down-sell consente di aumentare il valore del singolo acquisto = **AUMENTO VALORE/ACQUISTO**



# COSA RENDE LA TUA OFFERTA DAVVERO IRRESISTIBILE?

Un'offerta irresistibile è quella a cui il tuo cliente ideale dice Sì adesso, e deve fornire UNA soluzione SPECIALE ad un problema **Reale - Specifico - Chiaro!**

Per assicurarti che questo avvenga, tutto parte dalla tua promessa trasformativa.

*Aiuto...*

## [AUDIENCE]

**Donne in carriera**  
Mamme che lavorano  
Imprenditrici digitali  
Genitori preoccupati

## [PROBLEMA]

**Che non riescono a farsi rispettare al lavoro**  
E si sentono come una candela che brucia dai 2 lati  
Con una piccola audience  
Che non sanno come gestire i figli adolescenti

## [RISULTATO DESIDERATO]

**A diventare un riferimento per tutti in azienda**  
Ad avere più tempo di qualità con se stesse e la propria famiglia  
Ad aumentare i propri clienti online tutto l'anno  
A creare con loro un rapporto sereno

## [CON/SENZA]

**Con le tecniche di tapping emozionale**  
Grazie all' energy management  
Senza spendere 1 euro in pubblicità  
Senza continue punizioni

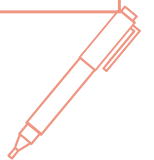


RISPONDI A QUESTE DOMANDE

..... **per finalizzare la tua promessa** .....  
**trasformativa**

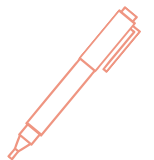
**Chi aiuti esattamente con il tuo prodotto/servizio?**

**Che problema vuole risolvere l'audience a cui ti rivolgi?**



**Quale trasformazione può aspettarsi chi acquista?**

**Qual è la tua arma segreta?**



## COME TUTTO SI UNISCE

In base alle risposte che hai dato nelle pagine precedenti, riempi gli spazi per creare la tua promessa trasformativa.

---

**Aiuto...**

| \_\_\_\_\_ | **che** | \_\_\_\_\_ | **a**

| \_\_\_\_\_ | **con/senza** | \_\_\_\_\_ |



# LE 4 FASI DI UN LANCIO DI SUCCESSO

---

## CREAZIONE DELL'AUDIENCE

---



## AGGIORNA E RIPETI

---





# IL TUO MANUALE DI LANCIO



## STEP 1: CURIOSITÀ

### LA FASE DI PRE-LANCIO

**Quali contenuti posso creare per incuriosire la tua audience?**

**Quali canali utilizzerò per condividerli?**  
**email/facebook/youtube/instagram...**



# IL TUO MANUALE DI LANCIO

---



## STEP 2: RISCALDAMENTO

---

### COCCOLA LA TUA AUDIENCE

---

**Quale freebie posso creare per far sperimentare un piccolo risultato tangibile alla mia audience?**

**Quale format è più in linea con le mie corde?**  
**webinar/challenge/ebook/template...**



# IL TUO MANUALE DI LANCIO

---



## STEP 3: VENDITA

---

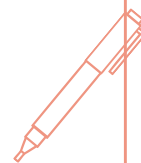
### FATTI SCEGLIERE

---

**Che tipo di offerta voglio creare?**

**offrire uno sconto/bonus a tempo/chiudere il carrello**

**Come posso far capire alla mia audience che può fidarsi di me?**



# IL TUO MANUALE DI LANCIO

---



## STEP 4: POST LANCIO

---

### È L'ORA DEL FEEDBACK

---

**Quale down-sell posso offrire a chi non ha acquistato?**

**Cosa è andato bene?**



# IL TUO MANUALE DI LANCIO

---



## STEP 4: POST LANCIO

---

### È L'ORA DEL FEEDBACK

---

**Cosa può essere migliorato?**

**Tasso di conversione delle tue pagine/CTR delle tue email**

**Ho creato una checklist con tutti i passaggi del lancio?**

**Inserisci la data in calendario.**





## PROMEMORIA

A prescindere dal fatto che tu abbia già un'audience questa fase dovrebbe essere sempre attiva attraverso sponsorizzate e/o canali organici (SEO/Social) che non dovrebbero mai smettere di essere aggiornati.





..... AL LAVORO .....

## DI QUALI ASSETTI TECNICI HO BISOGNO PER LANCIARE

.....



### Pagina Freebie

- Tienila breve e concisa ma specifica le ragioni per cui dovrei agire subito e perché dovrei fidarmi di te.
- Utilizza il tuo CRM per creare una landing page senza troppe complicazioni tecniche.



### Thank You Page post iscrizione

In questa pagina, spiega quali sono i prossimi passi per poter usufruire del freebie e se si tratta di qualcosa per cui è necessario attendere (come nel caso di un webinar) indica altre risorse in cui tuffarsi nel frattempo (podcast/social).



### Pagina di vendita con carrello

Crea la tua pagina di vendita assicurandoti di rispondere a queste domande chiave:

- Perché dovrei fidarmi di te?
- Qual è la VERA ragione per cui hai iniziato tutto questo?
- Hai una risposta ai miei dubbi?
- Chi altro può rassicurarmi su questo?
- Perché dovrei agire adesso?



Se non sai da dove iniziare per scrivere la tua pagina di vendita vola a [CopyWorkshop cliccando qui](#)



..... AL LAVORO .....

## DI QUALI ASSETTI TECNICI HO BISOGNO PER LANCIARE

.....



### Thank You Page post acquisto

In questa pagina ringrazia per la fiducia e spiega quali sono i prossimi passi per poter accedere al prodotto/servizio. Inserisci anche un'email di contatto per ricevere assistenza.



### Funnel di email

Per poter inviare username/password e conferma dell'ordine, avrai bisogno di un autorisponditore che ti consenta di inviare facilmente e automaticamente un ampio numero di email.



### Area riservata

Se offri un prodotto digitale, avrai bisogno di un'area riservata a cui far accedere il tuoi clienti con username e password automaticamente generate.



.....

Se non sai da dove iniziare per creare il tuo sito, impostare il tuo funnel di email e creare la tua area riservata, prova la **piattaforma all-inclusive** tutta italiana per fare tutto con un unico strumento e a tariffa convenzionata. [Clicca qui per dare un'occhiata](#)



## PRIMA DI INIZIO LANCIO

**Qual è l'obiettivo finanziario che mi pongo per questo lancio?**  
**Definisci un obiettivo Minimo, un obiettivo Target e uno Esagerato.**



## IL TUO CALENDARIO DI LANCIO

Usa questa tabella per inserire ogni fase del lancio in un calendario preciso.

LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM



## COME RENDO UN LANCIO EVERGREEN?

L'approccio più strategico per pianificare il lancio di un nuovo prodotto/servizio è strutturarlo in modo tale che, una volta condiviso con la tua audience la prima volta, tu possa:

- continuare a promuoverlo all'esterno per acquisire altri contatti.
- rilanciarlo alla tua lista a distanza di tempo, con qualche piccolo aggiornamento.

Per farlo, ti basterà rimuovere la fase di curiosità, bonus e prezzo speciali legati al lancio (puoi offrire uno sconto ma non sarà mai come quello del primo lancio) e relativi riferimenti all'interno delle email.



*Lanciare senza errori non è un'opzione. Concenditi il tempo di imparare, sperimentare, sbagliare e correggere il tiro. La tua audience ti apprezzerà proprio per questo.*

