

LA CHIAVE
SEGRETA
DELL'EMAIL
MARKETING

Simone Azzurri

Questo non è un e-book gratuito!

Copyright © Simone Azzurri
Tutti I Diritti Sono Riservati.

Nessuna parte del testo può esser riprodotta senza il permesso scritto dell'autore. Questo e-book **NON INCLUDE** i Diritti di Vendita. Perciò è vietata la sua vendita e/o la sua diffusione con ogni mezzo. La violazione dei diritti d'autore saranno puniti ai termini di Legge.

Chi è Simone Azzurri ?

Ti risparmio il Pippone, e se vuoi leggiucchiare chi sono... [vai Qui](#)

Introduzione

Sono pronto per svelarti uno dei segreti che mi stanno più a cuore riguardo all'Email Marketing. E sono sicuro che d'ora in poi ti impegnerai molto nel curare e nel salvaguardare questa chiave segreta che rende la tua campagna di Email Marketing unica e senza precedenti.

Ma prima di proseguire alla scoperta di questa chiave segreta che ti farà girare la testa, vorrei che tu stampassi questo e-book per intero, in modo da avere una migliore e facile lettura, ovunque ti trovi.

ASPETTA! Prima di proseguire con la lettura...

Hai l'occasione di iscriverti **gratuitamente** a "**Funnel Facile**" e in **omaggio** all'iscrizione parteciperai al mio mini-corso online, chiamato "**ESISTERE IN RETE**" dove scoprirai quali sono le principali tattiche per far saltare in aria il tuo sito internet dal traffico!

L'efficacia dell'Email Marketing

Sono sicuro che avrai sentito molta gente parlarne, dandoti delle definizioni e pareri diversi, ma c'è una cosa che devi sapere assolutamente e che metterà a tacere le controversie.

L'Email Marketing, di fatto, è lo strumento più potente ed efficace dell'Internet Marketing.

Sono sicuro che tu la pensavi diversamente dell'Email Marketing, non è vero?

Ma guarda il perché:

- **E' Gratis.** Esatto! Niente spese di spedizione, niente limitazioni di invio, niente di niente. Infatti, potresti benissimo inviare una email quando vuoi e a "tutte" le persone che vuoi (non proprio a tutte, meglio dire a quelle che conosci, altrimenti è spam). In più, è l'unico strumento che ti permette di guadagnare soldi, anche se sei privo di un sito internet o di un tuo prodotto da vendere.

La sua qualità di esser libera e gratuita a chiunque, l'ha reso uno strumento fin troppo usato, o meglio abusato. E' lo strumento che ha aperto le porte agli spammers e non c'è da meravigliarsi se poi vi è gente che diffida dell'Email Marketing. Nonostante ciò, non bisogna dare ascolto a quella gente!

Il problema dello spam ha portato miriadi di conseguenze che nuocciono alla nostra campagna di Em@il Marketing e rendono il nostro obiettivo, ossia di raggiungere i clienti, molto difficile.

Le conseguenze e le reazioni sono:

- **Eliminazione involontaria delle email da parte del blocco spam.**

Ogni provider di posta elettronica possiede un blocco spam che filtra le email in arrivo e elimina automaticamente, all'insaputa dell'utente, i messaggi considerati potenzialmente spam. Questo è un bel problema perché molte volte vengono cestinate emails importanti che però vengono considerate spam dal nostro blocco spam.

E questo non è una disfunzione del blocco spam, ma è effettivamente il suo modo di operare. Il blocco spam controlla i contenuti delle email in arrivo nella posta e molto spesso basta una singola parola o un link (considerati spam secondo i suoi criteri di controllo) per compromettere l'integrità della email e farla finire nel cestino.

- **Eliminazione di emails in massa.** Cosa fai quando ti ritrovi una trentina di messaggi nella tua posta elettronica? Sicuramente non hai il tempo e tanto meno la voglia di leggerle tutte. Dunque fammi indovinare...cancelli direttamente quelle che ti sembrano inutili oppure spam. Tutti fanno così, ma purtroppo a volte l'uomo può sbagliare, cancellando anche le emails che potevano essere importanti.

- **Troppa competizione.** Pensaci bene. Pensi di esser l'unico a voler persuadere una persona all'acquisto? Certo che no! La gente riceve valanghe di messaggi di molti altri marketers che tentano di fare lo stesso. Dunque, per ottenere risultati positivi bisogna sicuramente distinguersi dalla competizione e non mischiarsi.

Queste sono le tre principali cause che frenano e ostacolano la nostra campagna di Email Marketing. Ma non bisogna affatto scoraggiarsi di fronte a queste. Vi è una soluzione a tutto. E in questo e-book ti mostrerò come superare tutti questi ostacoli, che un giorno non ti accorgerai nemmeno della loro esistenza (meglio accorgersene però 😊).

Dunque ora, lascia perdere tutta quella gente che ti dice che l'Email Marketing è morta e guarda come potrai usare questo incredibile strumento per far soldi a comando!

Sai...

Un giorno mi sono iscritto alla newsletter di un noto Internet Marketer americano che aveva un modo diverso di offrire informazioni e contenuti ai suoi iscritti. In primo luogo non mi sono accorto di quello che stava facendo e del perché lo stava facendo, ma era solo questione di tempo per accorgermi di tutto ciò (e credimi che lui sa proprio bene quello che sta facendo).

Avevo capito che non si trattava di comodità di procedimento o di qualcos'altro per cui lui preferiva farlo in quel modo, ma che si trattava di una delle più efficaci ed esplosive tecniche nell'Email Marketing.

Quello che lui faceva era di inviare una email che annunciava la sua newsletter oppure un suo articolo, che per leggerlo bisognava scaricarlo oppure andarlo a leggere direttamente sul suo sito internet.

Geniale!

Vuoi un esempio pratico?

Guarda...

Oggetto email: Nome, ho un articolo confidenziale per te. Messaggio:

Ciao {Nome},

Ho scritto un articolo confidenziale per te che puoi subito scaricare su <http://www.tuosito.com/articolo1.html>

In questo articolo ti voglio parlare

di... Buona lettura,

Firma

Hai visto come funziona?

Ora, vediamo perché tu debba usare questa tattica e che cosa succede quando la usi.

Poco prima abbiamo visto le cause che ostacolano le nostre email da esser aperte e lette da ciascun iscritto alla nostra mailing list ogni qual volta che inviamo una email. Ancora una volta, essi sono:

- Spam
- Eliminazione collettiva
- Competizione

Ora prendi nota di come questa tecnica di Email Marketing può sorvolare questi ostacoli e di conseguenza ottenere risultati migliori e far sì che ogni tua email venga letta.

Questi messaggi "scaricabili" hanno molta più probabilità di arrivare nella posta del destinatario, senza esser bloccati dal suo blocco spam in quanto contiene meno parole nella email stessa.

NOTA: per messaggi o email scaricabili intendo quelle email che annunciano la possibilità di scaricare contenuti di informazione, quali newsletters, corsi online, articoli, reports, tramite l'inclusione di un link a questi.

Come vedi una tradizionale email contenente ad esempio 1.000 - 2.000 parole ha molte probabilità che alcune sue parole rientrino nella lista nera delle parole considerate spam dai filtri del ISP. Mentre una email scaricabile che contiene a mala pena 40 - 50 parole difficilmente rischia di esser bloccata. Dunque più parole si scrivono nella email e più si rischia che essa venga eliminata dal blocco spam. Scrivendo meno parole si hanno più possibilità di superare il blocco spam.

Le email scaricabili, assicurano che i tuoi contenuti durino a lungo finché non li cestinano, in quanto gli iscritti alla tua mailing list li scaricheranno e li salveranno sul loro computer. Ogni volta che usano il computer vedranno i tuoi contenuti salvati lì e molto probabilmente li riguarderanno in futuro. In più, facendo così, anche se la tua email con il link dovesse esser cancellata per sbaglio o dovesse andar persa, il tuo iscritto avrà sempre i suoi contenuti (articolo o newsletter che sia) salvati sul proprio computer.

E poi, rifletti un attimo...una cosa scaricabile non ti sembra di maggior valore? Per me sicuramente! Mi da l'impressione che stia ottenendo qualcosa di maggior valore rispetto ad una semplice email scritta.

Infine, questa tecnica ti permette di distinguerti dalla competizione. E questo è un fattore molto importante, quando si tratta di prevalere in un certo mercato, distinguendoti dal resto del branco di pecore bianche. E' importante esser diversi e farsi riconoscere dai clienti per qualcosa in particolare, che stimoli loro di fare business con noi e non con gli altri. E visto che non sono in tanti a usare questa tecnica, essa renderà il tuo business unico e particolare in un mercato di "cloni"!

Che valore ha per te, distinguere il tuo business da quello degli altri? Non ha prezzo, perché io e te sappiamo bene che è un fattore importante quando si parla di successo.

Ok. Questo era tutto sommato l'idea per schiacciare tutti quegli ostacoli che si riscontrano nell'Email Marketing, qualcosa di per sé veramente innovativo e che pochissimi attualmente usano, ma che tuttavia gli manca quel tocco speciale che può allo stesso tempo pompare i tuoi guadagni.

La Chiave Segreta

A quest'ora avrai sicuramente capito la convenienza d'uso delle email scaricabili, ma non credo che hai le idee chiare su come usarli.

Probabilmente penserai che quello che devi fare è di inviare un messaggio agli iscritti della tua mailing list, annunciando l'e-book, il report, il mini-corso, l'articolo, o quello che è, con la possibilità di scaricarlo direttamente tramite il link inserito nella email.

Hmm...non è proprio così.

Il concetto è giusto, ma tu ti accontenti della mediocrità? Io personalmente no. Suppongo che nemmeno tu. Vuoi ottenere il massimo potenziale di consegna e guadagno da ciascuna tua email inviata, non è vero?

Giusto. E basta veramente poco, per cambiare veramente il tuo potenziale di guadagno. Ora, quando tu offri direttamente il link al tuo prodotto digitale, quello che faranno tutti i tuoi iscritti è di aprire la tua e-mail, cliccare sul link del file e scaricarlo direttamente sul posto. Vedi qualche opportunità di guadagno in questo? Non proprio.

Cosa se invece li portiamo prima su una pagina web dove vi è il link per scaricare il prodotto digitale? Cambia tutto...

Vedi qualche opportunità di guadagno, ora? Caspita se c'è!

Inserendo nelle tue email il link ad una pagina web contenente il link per scaricare il prodotto digitale, ti permette di aprire seriamente nuove potenzialità di guadagno. Voglio dire, tu vuoi guadagnare, vero? Dunque, perché non usare tutte le opportunità che ti si presentano?

In questo caso hai una pagina web dove tutti i tuoi iscritti dovranno approdare per scaricare un determinato prodotto digitale (newsletter, report, e-course, etc.), quindi in questa pagina puoi, promuovere un tuo prodotto, offrire a loro una offerta unica complementare ai contenuti che devono scaricare, oppure inserire dei box di Google Adsense, etc.

Insomma, in questo caso le possibilità di guadagno sono moltissime, e come vedi, effettivamente puoi fare degli extra guadagni con ogni messaggio scaricabile che invii alla tua lista.

Proseguiamo ora a curare alcuni dettagli cruciali di questa tecnica, che ottimizzeranno le risposte alle tue emails. La maggior parte di questi piccoli dettagli sono cose a cui normalmente non ci sembra di far caso ma che sono proprio quelle che nel complesso rendono questa tecnica una vera macchina da guerra.

Dettagli Cruciali

Qual è la cosa che dai più per scontato di un file? Che domanda...il nome. Quante volte hai mai pensato che il nome di un file possa avere importanza? Bene, ora ti dimostrerò la prova contraria.

Sai, fino ad ora ho avuto l'abitudine di salvare ogni file che reperivo da internet nella mia cartella "Documenti". Forse non sarò l'unico che procede in questo modo, ma sinceramente, a quest'ora mi ritrovo con centinaia se non migliaia di file (che mi interessano) in quella cartella.

Quasi tutti i file che ci sono nella mia cartella Documenti, sono di mio gradimento e spesso devo ricorrere a cercarli. Spesso mi arrendo e abbandono la ricerca di un file che avevo in mente di riprendere. Sai perché? Perché tutti i file hanno nomi casuali, irrilevanti, che non indicano niente.

Ora, vedi dove sta il problema?

Nonostante un determinato file mi interessi veramente, difficilmente avrò l'opportunità di riutilizzarlo quando ha un nome che non lo mette in evidenza e lo camuffa al resto dell'archivio di files.

Vedi, ancora una volta, il fattore di unicità e distinzione è importante. Non solo per te e il tuo business ma anche per i tuoi prodotti. Immagina se dovessi ricevere da te, proprio in questo momento, una email scaricabile.

Quello che farò sicuramente è di scaricare il contenuto scaricabile (newsletter o altro) nella mia cartella "Documenti". Se il tuo file scaricabile avesse un nome irrilevante, probabilmente non lo rivedrei mai più. Mentre se avesse un nome rilevante che descrive l'essenzialità del contenuto, molto probabilmente anche se mi fossi dimenticato di leggerlo dalla fretta, l'avrei riletto in futuro, perché il suo nome mi sarebbe apparso subito all'occhio, in quanto è diverso dagli altri file che ho nell'archivio.

Ed è proprio questo quello che tu vuoi. Ed è proprio questo lo scopo delle email scaricabili. Altrimenti, tanto valeva inviare delle email normali :-)

Abbiamo visto che uno dei tuoi scopi deve esser quello di fare in modo che l'iscritto conservi la tua newsletter per riguardarla in futuro. In fondo, tu ci hai messo il tuo impegno e il tuo tempo per completare la newsletter, dunque il minimo che si merita è di essere consumata dal tuo iscritto il più possibile nel tempo. E il nome della newsletter o del file è sicuramente qualcosa che rende questo possibile.

Ora guardiamo un esempio pratico...

invece di chiamare la tua newsletter:

- jhdsf78.pdf *troppo irrilevante e inutile.
- newsletter1.pdf *troppo generico.

dalle un nome che lo descrive:

- ChiaveSegrataeMarketing.pdf *sarebbe un nome perfetto per questo e-book.
- segreti_emarketing_ebook.pdf *buona alternativa, non credi?

Inizi a capire come funziona?

Il titolo deve esprimere benefici che effettivamente sono contenuti nel testo, in modo da rendere il file facilmente localizzabile e facilmente identificabile sul computer della persona.

Ah, piccola parentesi prima che mi dimentichi. Se hai in ballo un corso diviso in lezioni scaricabili, non commettere l'errore di rendere il nome delle lezioni scaricabili troppo prevedibili, come lezione1.pdf, lezione2.pdf, lezione3.pdf, (così come le loro rispettive pagine web, lezione1.html, lezione2.html, lezione3.html), altrimenti l'iscritto dopo che avrà ricevuto l'email scaricabile della prima lezione, procederà (o meglio, proverà) subito a scaricare le altre lezioni nella stessa giornata. Perciò, assicurati di chiamarle con nomi diversi, per evitare questo "furto" di contenuti.

Prima ho menzionato che la tua email scaricabile deve esser "consumata". E questo è uno dei principali obiettivi, altrimenti non vi sarebbe il bisogno di perdere il proprio tempo per scrivere emails e contenuti vari. Perciò come ho detto prima il minimo che ti meriti è che le tue emails scaricabili vengano lette da tutti e utilizzate. Ora, non vuoi nemmeno una situazione in cui l'iscritto scarichi la tua email scaricabile e se la dimentichi totalmente lasciandola nella memoria del computer.

Quindi l'iscritto deve consumarla e usarla propriamente secondo l'attenzione che tu richiedi, e non vi è altro modo per far questo se non di incoraggiare la persona a farlo. Tutti noi siamo un po' pigri e spesso per fare anche un minimo sforzo abbiamo bisogno di qualcuno che ci incoraggi e ci assista nel farlo. Per cui basta un piccolo incoraggiamento in ogni tua email scaricabile per ottenere migliori risultati.

E quali sono queste forme di incoraggiamento? Sono contento che tu me l'abbia chiesto :-)

Potresti inviare loro un messaggio di promemoria, che ricordi loro di leggere oppure scaricare il contenuto scaricabile che hai annunciato qualche giorno prima. Oppure potresti semplicemente invitarli a stampare il documento per una migliore e più facile lettura. Infatti, ben pochi hanno un palmare nella tasca per cui riescono a leggere il tuo documento ovunque si trovano, mentre è più facile portarsi dietro dei fogli di carta e magari leggerli in qualsiasi situazione giornaliera del tipo, quando si è in metropolitana, al bar oppure anche quando si è in bagno :-)

Incoraggia la gente all'interno del documento stesso di stamparlo, oppure invitali a farlo nella pagina web di download.

Ma dietro al fatto che la gente scarichi il file sul proprio computer, stampi il documento, lo consumi, sta un principio estremamente importante di Marketing.

Ieri sera guardando un'intervista al famoso attore hollywoodiano Morgan Freeman, ho imparato definitivamente una cosa molto importante.

Durante l'intervista gli è stato chiesto il motivo per cui ha sempre accettato nella sua carriera di fare brevi apparizioni in molti film. Lui ha dato una risposta che vale tutto l'oro di questo mondo, dicendo che quando si incontra frequentemente qualcuno, la persona familiarizza con quella figura e nel suo caso anche se non è il più grande attore di tutti i tempi, spesso viene associato a quello per il semplice fatto che la gente lo vede ovunque nei films e perciò ha sempre in mente la sua figura quando si parla di migliori attori. Continuando, dice che la sua figura ha saturato il mondo dello spettacolo a tal punto che viene riconosciuto come un'autorità.

Cos'ha a che fare tutto questo col mondo del marketing? Ha proprio tutto!

E' proprio un fatto psicologico che quando la gente vede spesso il tuo nome o quello del tuo business, familiarizza con questi e diventano più disposti a fare business con te piuttosto che con qualcun altro! E questo non lo dico solo io o un celebre attore, ma anche i più grandi Direct Marketers del mondo.

Devi far ricordare alla gente che tu e il tuo business esistete e fare in modo che essi associno il tuo nome o quello del tuo business a qualcosa in particolare a cui sono interessati. E procedendo con i metodi descritti sopra, sicuramente sei sulla buona strada per lasciare impresso un ricordo di te piuttosto che quella dei tuoi concorrenti. Sei su un gradino più in alto dei tuoi concorrenti!

Abbiamo visto nel corso di questo e-book che il motivo per cui offriamo delle email scaricabili è che ci permettono di compiere ulteriori vendite e fare degli extra guadagni proprio sulla pagina di download del documento. Ora, il

nostro potenziale di guadagno non si ferma mica lì! No hai ancora molte occasioni, e prova ad indovinare dove?

Esatto proprio all'interno della nostra email scaricabile (ossia documento scaricabile: newsletter, ecourse, report, etc.)! Ad esempio, quello che io faccio è di concedere delle informazioni utili e interessanti che inducono la gente a volerne di più e di non riuscire di farne a meno. Dunque io educo i miei lettori con delle informazioni molto utili che possono utilizzare o mettere in pratica subito, ma allo stesso tempo li spingo verso una mia offerta pertinente all'argomento trattato che sicuramente potrà dare a loro molti più benefici. E questa tattica è veramente semplice e efficace con la vendita degli e-books. Voglio dire, un e-book in vendita, deve giustamente contenere al suo interno delle informazioni utili, giusto?

Allora, perché non dare alla gente un assaggio del tuo e-book, semplicemente estrapolando un capitolo da esso? Il lavoro è già stato fatto! Hai già a disposizione delle informazioni utili nel tuo e-book. Dunque ti basta semplicemente prendere un suo capitolo, aggiustare un attimo la conclusione del capitolo, in modo da renderlo più convincente nel prendere atto dell'acquisto dell'intero e-book a cui appartiene, poi inviarlo e se la gente sarà interessata e soddisfatta con le informazioni contenute, non potrà fare a meno di voler comprare l'intero e-book per scoprire dell'altro!

Si tratta proprio di dare un assaggio della tua merce. E in questo caso, visto che si tratta di informazioni, basta mostrare ciò che vi è effettivamente all'interno dei contenuti del e-book.

Ancora una volta tengo a dirti che il mondo dell'Online Marketing si basa sul principio "Prima dai per poi ricevere". E non c'è niente di più efficace e semplice se non che seguire questo detto alla lettera. Prima dai delle U.I (Utili Informazioni), poi indirizzali verso la tua offerta per far loro avere di più!

A fianco a questo importante fattore, ossia di indirizzare i tuoi lettori ad alcune offerte o prodotti tramite i link contenuti nella email scaricabile, vi è un altro importante tipo di back-end. E questo riguarda la promozione incrociata di altri messaggi scaricabili affini per l'argomento trattato.

Dunque, se tu ad esempio hai in corso un ecourse (corso online) diviso in lezioni scaricabili, quello che dovrai fare è ad esempio collegare ciascuna lezione con quelle precedenti così che il lettore possa riprenderle, rileggerle ed esser esposto ad altre offerte.

E' importante che ciascuna tua lezione scaricabile abbia un forte back-end in modo che il resto dei processi siano automatizzati e il tuo compito si riduca solamente a distribuire le tue email scaricabili ai tuoi iscritti o visitatori.

Pensaci un attimo. Così facendo le lezioni scaricabili distribuite ai tuoi iscritti si collegheranno l'una con l'altra, faranno in modo che i tuoi iscritti rimangano interessati a ciò che hai da dire e che rileggano nel tempo le tue emails scaricabili. In più, la cosa più importante fra tutte è che vengono esposti a varie offerte contenute nelle rispettive lezioni scaricabili, aumentando le tue potenzialità di guadagno.

Personalmente, credo che il back-end debba esser un requisito di ogni documento scaricabile che offri ai tuoi iscritti, perché è l'unica forma di guadagno passivo che tu disponi e che ti permetterà di fare soldi anche a distanza di anni. Infatti, questi documenti scaricabili possono generare un enorme effetto virale se impostati in modo adeguato con al loro internet dei link di back-end e di affiliazione ad altri prodotti. A questo proposito ti consiglio di leggere il mio e-book "[lavoro da casa](#)" che sicuramente andrà nel dettaglio circa questo argomento e ti mostrerà come impostare le tue emails scaricabili in modo tale da sviscerare un effetto virale che porterà una mandria di persone (o di bufali, se preferisci ☺) sul tuo sito internet.

Hai visto come ciascun semplice messaggio contenente U.I per la tua lista possa trasformarsi in una fonte di guadagno automatico?

Conclusione

Concludendo in bellezza questo e-book vorrei lasciare alcune considerazioni riguardo a ciò che abbiamo visto e all'Email Marketing in generale.

All'inizio dell'e-book ho detto che l'Email Marketing è uno degli strumenti più importanti e lucrativi dell'Internet Marketing, e ora lo posso ribadire. Credo che sia addirittura lo strumento più lucrativo dell'Internet Marketing e che qualunque Marketer debba includerlo nel proprio repertorio. Ovviamente, le tecnologie sono in continua evoluzione giorno dopo giorno e ora dopo ora, e ciò vuol dire che di conseguenza bisogna adattare il nostro modo di lavorare e le nostre strategie, a questi cambiamenti, per valicarne i possibili ostacoli che ci si presentano.

Le tecniche descritte in questo e-book sono solo alcune fra le tante che riguardano l'Email Marketing e sono state provate ad aumentare i tuoi guadagni e la risposta alla tue campagne di Email Marketing.

Veramente non ci sono limiti nell'Email Marketing e come detto prima, è in continua evoluzione, per cui ci sono sempre nuove cose da sapere e nuove tecniche da applicare.

Credo di aver parlato fin troppo 😊. Ora mi piacerebbe sentire qualcosa da parte tua. Fammi sapere che cosa ne pensi di questo e-book e le tue nuove esperienze nell'ambito del Marketing. Sono qui per ascoltare la tua storia di

successo e quanto queste tecniche hanno migliorato il tuo business e le tue campagne di Email Marketing.

Quando hai tempo mandami una email con i tuoi commenti e sarò felice di ascoltarti.

Simone Azzurri

www.simoneazzurri.com

www.andiamosulpersonale.com