

WORKSHOP E MASTERCLASS

667.AGENCY



VER.2.0

I RELATORI

667.AGENCY





Massimo Petrucci

AUTORE, FORMATORE,
SPEAKER, CONSULENTE

CHI È

CEO di 667.Agency. Dal 2017 è **tra i primi 50 influencers mondiali** nel campo della Lead Generation e Copywriting secondo l'osservatorio internazionale Onalytica.com. Aiuta dirigenti e professionisti ad essere **maggiormente efficaci** nel comunicare i loro prodotti/servizi e a trovare nuovi clienti. Lavora ed **ha lavorato per brand nazionali ed internazionali**. Ha condiviso il palco con nomi del marketing di **livello mondiale** come **David Meerman Scott**, svolgendo docenze e master per alcune Università italiane e importanti **scuole di business**.

È coach e Top Speaker SMAU. È autore di libri su temi quali Lead Generation, Funnel di Marketing e Copywriting. Su quest'ultimo ha ideato un nuovo approccio denominato **Copywriting Quantistico** che permette di scrivere testi di vendita veramente efficaci.

Contatti

email:

massimo.petrucchi@667.agency

telefono ufficio:

800.667.889

sito web

www.massimopetrucchi.it

667.Agency

667.Agency, azienda focalizzata sul Marketing Digitale che, grazie all'innovativo Neuromarketing applicato alla potenza della Lead Generation e alla Marketing Automation Comportamentale, permette ad aziende e professionisti di costruire la propria infrastruttura professionale di Inbound Marketing per ottenere nuovi clienti e vendite.



PUBBLICAZIONI

*manuali sul
marketing e la
comunicazione*

- L'unico Marketing che ti porta da dove sei a dove vorresti essere
- Copywriting Quantistico
- Lead Generation, tutto quello che ti serve è qui
- Lead Generation e Funnel di Vendita: Compendio Strategico
- Landing Page perfetta

PODCAST

*Ogni mercoledì una
speciale puntata
sulle migliori
strategie di
marketing e
comunicazione*

- Mai dire 30 min di marketing, ascoltabile su Apple, Spotify, Google Podcast, YouTube, Spreaker e altre piattaforme.

SOCIAL

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/petrucchimassimo/>

Twitter: <https://twitter.com/MassimoPetrucci>

Facebook: <https://www.facebook.com/maxpetruccitop/>



Cinzia De Falco

AUTRICE, FORMATRICE,
SPEAKER, CONSULENTE

CHI È

Marketing Manager di 667.Agency.

Ha gestito e gestisce le campagne di **Local Marketing** per centinaia di aziende portandole al successo grazie all'esperienza maturata in oltre **10 anni** di operatività sul campo.

È speaker e ospite in eventi nazionali sul Marketing come SMAU e Web Marketing Festival. Ha pubblicato il libro, ormai punto di riferimento del settore, "Storie di Local Marketing" edito da Flaccovio.

Gestisce lo spin-off e nuovo brand **MarketingPerNegozianti.it**, con servizi e soluzioni pensate ad hoc per le attività locali.

Il suo podcast "Marketing per Negozianti" è il **primo podcast italiano** dedicato esclusivamente alle attività locali.

Come formatrice, i suoi corsi su Google My Business e Google Ads sono tra i **più apprezzati in Italia**.

Contatti

email:

cinzia.defalco@667.agency

telefono ufficio:

800.667.889

sito web

www.cinziadefalco.it

667.Agency

667.Agency, azienda focalizzata sul Marketing Digitale che, grazie all'innovativo Neuromarketing applicato alla potenza della Lead Generation e alla Marketing Automation Comportamentale, permette ad aziende e professionisti di costruire la propria infrastruttura professionale di Inbound Marketing per ottenere nuovi clienti e vendite.



PUBBLICAZIONI • Storie di Local Marketing

*manuali sul
marketing e la
comunicazione*

PODCAST

*Ogni martedì una
speciale puntata
sulle migliori
strategie di local
marketing*

- Marketing per Negozianti by Local Marketing Cafè, ascoltabile su Apple, Spotify, Google Podcast, YouTube, Spreaker e altre piattaforme.

SOCIAL

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/cinziadefalco/>

Facebook: <https://www.facebook.com/cinzia.defalco.338>

Instagram: <https://www.instagram.com/cinziadefalco667/>

I WORKSHOP

667.AGENCY



WORKSHOP

SPEED SKILL UP!



WORKSHOP

Copywriting Quantistico

Lead Generation e Funnel

Marketing Automation
Comportamentale

Neuromarketing

Parlare in pubblico

Google My Business

DURATA MEDIA

da 40 a 60 minuti, più una
sessione di domande da 20
a 30 minuti.

PERCHÉ IL WORKSHOP

**Informazioni pratiche, veloci e
immediatamente utilizzabili da coloro che
lo seguono.**

I workshop sono la soluzione migliore per immergere il tuo team, i tuoi dipendenti o il tuo pubblico in una esperienza formativa veloce, interessante, coinvolgente e soprattutto utile.

I concetti sono espressi in maniera divulgativa, alla portata e su misura della platea di riferimento.

L'intervento propone non solo teoria, ma anche aspetti pratici, in modo che lo spettatore possa "portare a casa" veri strumenti e idee da utilizzare immediatamente nelle sue attività lavorative.



Copywriting Quantistico

COME SCRIVERE TESTI DI VENDITA PERFETTI E
DISTINGUERTI DALLA CONCORRENZA

Oggi il mondo del marketing è sempre più complesso. Farsi notare è davvero difficile, per questo scrivere testi efficaci che ti facciano distinguere dalla concorrenza è davvero complicato. È allora importante avere un metodo scientifico, testato e funzionante che ti permetta di fare la differenza tutte le volte che serve. Il solo fatto di partecipare a questo workshop ti permette di affinare notevolmente la tua intelligenza linguistica e di ottenere nuove e potenti competenze che ti consentiranno di costruire la tua comunicazione perfetta.

Inoltre imparerai

- Come funziona davvero il cervello umano (ne abbiamo tre!).
- Come si generano le decisioni (5 decimi di secondi prima che tu... decida!).
- In che modo il Copywriting Quantistico potenzia la tua comunicazione di marketing.

Lo speech mette insieme sia elementi teorici che casi reali basati proprio sull'applicazione dei "quantum di informazioni" (minima quantità efficace di parole per portare la persona a compiere l'azione voluta) e sui "quantum di attenzione" (minima quantità di tempo efficace prima che una persona possa perdere attenzione dalla tua comunicazione).

Libro di riferimento

Copywriting Quantistico, Massimo Petrucci, Flaccovio Editore

<https://amzn.to/3kADdvz>

Durata

50 minuti

È pensato per

Imprenditori, liberi professionisti, dirigenti, marketers che vogliono capire la logica della scrittura persuasiva per vendere e comunicare meglio.

UpSell

MasterClass di 3 giorni "Copywriting Mentoring".



Lead Generation e Funnel

INTRODUZIONE SU COME OTTENERE CLIENTI CON UN SISTEMA EFFICACE CHE LAVORA PER TE 24H/24H

Il sito web da solo ormai non serve più e le semplici campagne di sponsorizzazione non portano più i risultati soddisfacenti di un tempo. È necessaria una vera e propria infrastruttura di Lead Generation basata su quella che viene chiamata Funnel di Marketing che a sua volta si fonda sulla cosiddetta Scala Del Valore.

Partecipando a questo workshop comprenderai la potenza di questa “macchina di Lead” e comprenderai in che modo puoi applicarla al tuo business, qualunque esso sia ed in qualsiasi mercato tu possa operare, sia nel B2B che nel B2C.

Affronteremo tutte le fasi di analisi e progettazione di una infrastruttura di Lead Generation basata sui Funnel di Marketing, compresa la discussione di casi reali:

1. Analisi Iniziale.
2. Come generare il Traffico.
3. Come generare la lista dei primi contatti (Lead).
4. Dall'offerta esca fino a quella di back-end (alto valore economico).
5. Funnel di pareggio e funnel di rendimento.
6. Value Ladder (Scala dei valori).
7. Referral Marketing (opportunità).
8. Lead Nurturing, come creare email workflow efficaci.
9. Analisi delle KPI principali (Key Performance Indicator).

Libri di riferimento

Lead Generation "Tutto quello che ti serve è qui" | <https://amzn.to/3eBdpLU>

Lead Generation Funnel Vendita (Compendio) | <https://amzn.to/3wQEBgi>

Durata

50 minuti

È pensato per

Imprenditori, liberi professionisti, dirigenti, marketers che vogliono capire la logica alla base della costruzione di Funnel di Marketing e di infrastrutture di Lead Generation.

UpSell

MasterClass di 2 giorni "Lead Generation e Funnel".



Marketing Automation Comportamentale

OTTIENI CLIENTI CON UN SISTEMA CHE IN AUTOMATICO ANALIZZA IL COMPORTAMENTO DELL'UTENTE

La Marketing Automation, soprattutto con l'integrazione di sistemi CRM, è in grado di migliorare le prestazioni di qualunque sito web, in particolare degli e-commerce, per non parlare delle performance di qualsiasi Rete di Vendita. Oggi, però, è possibile andare oltre la già complessa ed efficace Marketing Automation e puntare sulla potenza della Marketing Automation Comportamentale.

Tutto questo permette di ottenere risultati misurabili e documentabili che si traducono in:

- Maggiori vendite. Forza vendita più veloce ed efficiente.
- Risparmio di tempo. Generazione di nuova domanda.
- Comunicazioni più tempestive. Maggiori opportunità di upselling.

La Marketing Automation Comportamentale permette di comprendere il comportamento del tuo potenziale cliente, dandogli specifici punteggi (scoring) ed etichette (tags) in base a ciò che fanno e prevedere i loro comportamenti futuri!

Viene costruito il cosiddetto Digital Body Language ovvero il "linguaggio digitale del corpo" che si ottiene attraverso il monitoraggio di tutta una serie di indicatori:

- visite al sito web / e-commerce;
- apertura di e-mail e click sul link in esse contenuto;
- interazioni con i social media;
- ricezione e risposta ad un messaggio SMS;
- reazione/interazioni con risorse (es. video, ebook, ecc).

Partecipare a questo workshop significa comprendere la potenza della Marketing Automation Comportamentale e capire in che modo poterla implementare, a diversi livelli, nel proprio business. Verranno mostrati esempi e casi reali.

Durata

60 minuti

È pensato per

Imprenditori, liberi professionisti, dirigenti, marketers che vogliono capire come funziona la Marketing Automation Comportamentale e i vantaggi che porta adottandola per potenziare le proprie attività di business.



Neuromarketing e Vendita

COME FUNZIONA IL CERVELLO DEL TUO CLIENTE E COME
CONDIZIONARE LE SUE DECISIONI D'ACQUISTO

Il mondo della comunicazione e del marketing diventa sempre più complesso, riuscire ad attirare l'attenzione del tuo cliente, trattenerla e poi convincerlo a compiere l'azione da te desiderata è diventata un'impresa quasi epica. Il motivo è che siamo sempre più distratti e basta un piccolo dettaglio fuori posto per mandare all'aria una vendita!

Dopo aver seguito questo workshop la tua capacità di comunicare, scrivere e vendere sarà migliorata notevolmente, avrai appreso come funziona il cervello e le tecniche di base per condizionare le scelte del tuo potenziale cliente attraverso l'applicazione del Neuromarketing.

Durante il workshop verranno mostrati casi reali di neuromarketing applicato agli ecommerce, ai siti web, alle immagini e ai testi di vendita.

I benefici di questo workshop

- Comprendrai come motivare le persone ad acquistare il tuo prodotto.
- Capirai gli schemi per predire il comportamento del tuo cliente.
- Aumenterai la capacità di essere ricordato e di fidelizzare i tuoi clienti.
- Imparerai il Metodo 3BRAINS che ti permette di creare una Comunicazione altamente persuasiva.

Durata

60 minuti

È pensato per

Imprenditori, liberi professionisti, dirigenti, marketers che vogliono capire in che modo il neuromarketing e la comunicazione persuasiva possano diventare un vantaggio competitivo nel loro modo di fare marketing e vendita in maniera efficace.

UpSell

MasterClass di 2 giorni "Neuromarketing e Vendita".



Parlare in pubblico

COME SUPERARE LA PAURA, COME GESTIRE
L'INTERVENTO E INTERESSARE IL PUBBLICO

Questo è un workshop molto pratico e adatto a coloro che vogliono o devono parlare in pubblico, ma sentono l'ansia da prestazione e/o non sanno come meglio gestire il discorso o la presentazione.

Basato su anni di esperienza concreta con platee composte da centinaia di persone, Massimo Petrucci ti svela i suoi segreti e ti mette al corrente delle sue tattiche di comunicazione che gli permettono di tenere alta l'attenzione del pubblico dall'inizio alla fine.

Che cosa imparerai

- Come ridurre la tensione e l'ansia
- Come coinvolgere la platea senza farla annoiare
- Come creare uno stato rilassato e fiducioso
- Come affrontare il giudizio degli altri
- Come gestire le domande scomode
- Come comunicare in pubblico anche se non sei uno speaker esperto.

Durata

60 minuti

È pensato per

Imprenditori, liberi professionisti e dirigenti che vogliono superare l'ansia di parlare in pubblico, capire come preparare una presentazione dal vivo e gestire la platea senza farla annoiare.



Google My Business

COME POSIZIONARTI PRIMO IN GOOGLE CON LA TUA ATTIVITÀ LOCALE E OTTENERE DAVVERO CLIENTI

Questo workshop tenuto da **Cinzia De Falco**, tra i migliori esperti in Italia di Google My Business e Local Marketing, ti mostra in che modo proprio grazie a Google My Business diventi primo nel motore di ricerca Google e stracci la concorrenza! Inoltre ti introduce a 3 ottime strategie di local marketing per farti ottenere più clienti.

Local Marketing

Cosa vuol dire fare Local Marketing oggi puntando allo Smartphone e all'intento di ricerca da mobile, i micromomenti e le strategie di ricerca avanzate.

Posizionamento

Come sono cambiate le logiche del posizionamento in Google con l'introduzione del Local Marketing e come posizionarti in modo più veloce ed intelligente per farti trovare dai tuoi clienti e battere la concorrenza.

Ottimizzazione avanzata

Impari come ottimizzazione la tua scheda per essere trovato ovunque e da chiunque. Inoltre impari a leggere e interpretare i potenti dati statistici messi a tua disposizione.

3 Strategie di Local SEO

Comprendi quali sono le migliori tipologie di posizionamento per il tuo negozio o la tua attività, e le 3 più efficaci strategie di Local Marketing per ottenere clienti.

Durata

60 minuti

Libro di riferimento

Storie di Local Marketing | <https://amzn.to/3y4CA16>

È pensato per

Imprenditori, liberi professionisti e marketers che vogliono capire in che modo sfruttare al massimo Google My Business e le strategie di Local Marketing per ottenere subito più clienti per la propria attività commerciale.

UpSell

MasterClass di 2 giorni "Google My Business e strategie Local Marketing".

WORKSHOP

Vuoi qualcosa di speciale?

RICHIEDI IL TUO WORKSHOP PERSONALIZZATO

Se vuoi un workshop personalizzato su un tema specifico come:

- il web marketing
- la comunicazione persuasiva
- il neuromarketing
- il copywriting
- il personal branding
- il local marketing
- la crescita personale

allora contattaci e raccontaci nel dettaglio la tua specifica esigenza.

Durata

fino a 60 minuti

Di solito le platee sono composte da

Imprenditori, liberi professionisti e marketers. In alcuni casi, tarriamo i nostri workshop anche per studenti universitari e similari.

MASTER CLASS

667.AGENCY





MASTER CLASS

FORMAZIONE
PROFESSIONALE

MASTER CLASS

Neuromarketing e Vendita

Lead Generation e Funnel

Copywriting Mentoring

Local Marketing e Google
My Business

DURATA MEDIA

2 giorni consecutivi.
12 ore, comprese
esercitazioni pratiche.
C'è un corso da 3 giorni.

PERCHÉ LA FORMAZIONE

È il modo migliore per restare al passo con i tempi, alzare l'asticella, migliorare le performance tue e/o del tuo team.

Questa formazione è pensata e progettata principalmente per

- imprenditori
- liberi professionisti
- dirigenti
- marketers

che vogliono migliorare le proprie competenze o quelle del proprio staff, nel campo del marketing e della comunicazione efficace, su temi fondamentali e trasversali come:

- Neuromarketing e Compywriting
- Lead Generation e Funnel
- Local Marketing e Google My Business

Tutti i corsi proposti hanno durata di almeno 2 giorni consecutivi per una vera e propria full immersion formativa di alto valore.

La formazione è tenuta in presenza, in sede.



Neuromarketing e Vendita

COME FUNZIONA IL CERVELLO DEL TUO POTENZIALE
CLIENTE E COME CONDIZIONARE LE SUE DECISIONI

Dopo aver seguito questo corso la tua capacità di comunicare, scrivere e vendere sarà diventata estremamente più potente! In oltre 10 ore di formazione avrai appreso le tecniche e le vere strategie di comunicazione efficace attraverso l'applicazione del Neuromarketing.

Cosa imparerai

- Comprendrai come motivare le persone ad acquistare il tuo prodotto.
- Capirai gli schemi per predire il comportamento del tuo cliente.
- Aumenterai la capacità di essere ricordato e di fidelizzare i tuoi clienti.
- Scoprirai come la Marketing Automation potenzia il tuo business.
- Il Metodo 3BRAINS che ti permette di creare una Comunicazione altamente persuasiva.
- Capisci come creare messaggi che possano superare ogni obiezione!
- Scopri le tecniche per Posizionarti e Distruggere la tua Concorrenza.
- Impari il nuovo Copywriting Quantistico per agganciare immediatamente l'attenzione del tuo cliente.
- Comprendi cosa ti serve per Trovare Clienti in Rete con una struttura che lavori per te 24h su 24.
- Impari le tecniche per presentare in pubblico il tuo business e convincere i tuoi interlocutori.
- Capisci finalmente come far fruttare DEFINITIVAMENTE i tuoi investimenti sul web.
- Scopri i 12 potenti archetipi utilizzati dai grandi brand come CocaCola e Apple.
- Impari le migliori strategie di comunicazione che sfruttano gli "errori cognitivi" del cervello del tuo potenziale cliente in modo da fargli scegliere ciò che tu vuoi!
- Impari a descrivere e vendere meglio il tuo prodotto/servizio come mai prima.

Per chi è pensato questo corso

- **Venditori** che vogliono migliorare la loro percentuale di chiusura.
- **Marketers** che vogliono capire la psicologia che trasforma un visitatore in cliente.
- **Imprenditori e professionisti** che vogliono comprendere come agire sul comportamento dei loro potenziali clienti.
- **Tutti coloro** che nel mondo del marketing e della comunicazione di business, vogliono capire la psicologia comportamentale delle persone per spingerle all'azione desiderata.



Moduli principali del corso

1. Sicuro che il tuo cervello faccia scelte razionali?
2. Il paradosso delle etichette deterrenti.
3. Abbiamo 3 cervelli ma solo uno decide.
4. I 6 stimoli fondamentali per condizionare il cervello.
5. Il successo in 4 passi: come organizzare la strategia.
6. Individua il problema/esigenza del tuo cliente.
7. Emotional Selling Proposition: convincere con le emozioni.
8. Archetypal Branding: i 12 archetipi sociologici universali.
9. Dimostra il guadagno e convinci i tuoi clienti.
10. Le 5 più efficaci tipologie di gancio per colpire il cervello.
11. Product Placement, se e come funziona.
12. Web Neuromarketing: cosa e come funziona.
13. Fondamentali di Funnel di Marketing e Vendita.
14. Fondamentali di Marketing Automation Comportamentale.
15. BONUS: Come parlare in modo efficace in pubblico (Business Public Speaking).

Approfondimenti speciali

Sappiamo bene quanto oggi comunicare in modo efficace sia sempre più complicato. Per questo abbiamo introdotto speciali approfondimenti.

METODO 3BRAINS

Ti permette di creare una comunicazione altamente persuasiva per trasformare i visitatori del tuo sito in veri clienti. Valido anche per brochure, sale letters, materiale di vendita, video, presentazioni e conversazioni dal vivo.

DISTRUGGI LE OBIEZIONI E LA CONCORRENZA

Capisci come creare messaggi che possano superare qualunque obiezione! Imparerai anche le tecniche che pochi conoscono e quasi nessuno sa applicare, per questo sarai un passo avanti alla tua concorrenza!

COPYWRITING QUANTISTICO

Impara le tecniche e i fondamentali di questo innovativo metodo di Copywriting Persuasivo.

Durata

2 giorni di formazione in aula. Massimo 12 ore.



Lead Generation e Funnel

COME OTTENERE CLIENTI CON UN SISTEMA EFFICACE
CHE LAVORA PER TE 24H/24H

Il sito web da solo ormai non serve più e le semplici campagne di sponsorizzazione non portano più i risultati soddisfacenti di un tempo. È necessaria una vera e propria infrastruttura di Lead Generation basata su quella che viene chiamata Funnel di Marketing che a sua volta si fonda sulla cosiddetta Scala Del Valore.

Partecipando a questo corso avanzato comprenderai la potenza di questa “macchina di Lead” e comprenderai in che modo puoi applicarla al tuo business, qualunque esso sia ed in qualsiasi mercato tu possa operare, sia nel B2B che nel B2C.

Affronteremo tutte le fasi di analisi e progettazione di una infrastruttura di Lead Generation basata sui Funnel di Marketing, compresa la discussione di casi reali:

1. Analisi Iniziale.
2. Come generare il Traffico.
3. Come generare la lista dei primi contatti (Lead).
4. Dall'offerta esca fino a quella di back-end (alto valore economico).
5. Funnel di pareggio e funnel di rendimento.
6. Value Ladder (Scala dei valori)
7. Referral Marketing (opportunità).
8. Lead Nurturing, come creare email workflow efficaci.
9. Analisi delle KPI principali (Key Performance Indicator)

Per chi è pensato questo corso

- Marketers, imprenditori e liberi professionisti che vogliono capire in modo definitivo come ottenere una vera e funzionante infrastruttura di Lead Generation, quali strategie funzionano davvero, cosa fare per ottenere clienti e come progettare un vero e proprio funnel di marketing e vendita efficace.



MODULO 1

- Da dove parti?
- Cos'è il Marketing?
- Cos'è un Funnel di Marketing?
- Chi è un Cliente Potenziale?
- Posizionamento.
- Conosci te stesso?
- Cosa ti rende speciale?
- Cosa fai e come lo fai?
- Perché sei credibile?
- Quali benefici offri?
- Perché proprio tu?
- Come lo fai sapere?
- Chi lo deve sapere?
- Fissa obiettivi coerenti e misurabili.

MODULO 2

- Le 3 fasi di una buona strategia di marketing
- L'errore che commette almeno il 97% delle aziende
- La domanda che prima o poi arriva a tutti
- Jay Abraham Tre principi fondamentali
 - 1. Aumentare il numero dei clienti
 - 2. Aumentare la frequenza degli acquisti ripetuti
 - 3. Aumentare lo Scontrino Medio: Prodotti esca, front, middle e back-end
- Funnel del Pareggio del Costo di Acquisizione del Contatto
- Sicuro che sia solo ora il momento giusto? – Un esperimento
- Marketing Automation (introduzione)
- Prodotto Esca
- Costruisci il tuo migliore Pre-Frame
- Centralizza le informazioni (Funnel VS Sito Web)
- La Scala del Valore
- Il Blog come fattore strategico nella Lead Generation
- Risorsa "esca": ebook (o altra risorsa)
- Durata ideale di un Webinar
- Invita le persone ad avanzare nel tuo processo di vendita
- Richiesta informazioni sul prodotto di Back-End



MODULO3

- Funnel da Offline a Online
- Email Workflow: converti con 6 email!
 - Email n.1 Transazionale, Benvenuto, Risorsa
 - Email n.2 Emoziona e crea attesa
 - Email n.3 Dai valore! Sorprendi
 - Email n.4 Fornisci un appoggio razionale
 - Email n.5 Vendere! Usa l'urgenza e la scarsità
 - Email n.6 Ora o mai più!
- Schemi dei Funnel che funzionano
 - Fase 1 - Analisi
 - Fase 2 – Traffico
 - Fase 3 – Generazione del Lead
 - Fase 4 – Scala del Valore
 - Fase 5 – Email Work Flow
 - Fase 6 – Offerta e Rendimento
- Pixel di Facebook e Script di Google Ads
- Creazione di un Funnel con Facebook
- Generazione del traffico
- Creazione dell'annuncio
- Che tipologia di Campagna scegliere
- Definizione di pubblico simile
- Suggerimento: ottimizza per targeting migliore
- Suggerimento: misura le performance con Google Analytics
- Dall'articolo all'ebook, strategia di funneling
- Funnel con avanzamento a Retargeting
- Esempio di Funnel avanzati

Durata

2 giorni di formazione in aula. Massimo 12 ore.



Copywriting Mentoring

COME SCRIVERE TESTI DI VENDITA ALTAMENTE PERSUASIVI. DALLO STUDIO DEL MERCATO AL TESTO

Grazie a questo corso ti aiuterò a comprendere come raggiungere i tuoi obiettivi superando al meglio le difficili sfide che s'incontrano quando si lavora nel mondo del Copywriting e della scrittura per vendere applicati a Facebook, Google, LinkedIn, al Blog, alle lettere di vendita, ai video e alla pubblicità. Condividerò con te i trucchi del mestiere e la mia esperienza, cosicché questa formazione renderà più efficace e redditizia la tua comunicazione e i tuoi annunci di vendita.

VUOI DAVVERO IMPOSSESSARTI DEI SEGRETI DEL COPYWRITING?

Grazie a Copywriting Mentoring accederai ai trucchi del mestiere e alle strategie che davvero funzionano quando si tratta di scrivere testi per vendere.

Scrivere testi di vendita che trasformino lettori in clienti **è davvero difficile**.

Le aziende pubblicano spesso **testi di vendita così noiosi e vaghi** che hanno solo il drammatico risultato di **attirare poco l'attenzione** e soprattutto di non essere proprio in grado di ottenere richieste di preventivi o di informazioni (lead), **né tantomeno clienti paganti**. Questo si trasforma in un **inevitabile spreco di soldi**, budget e investimenti.

Il copywriting **è un'abilità potente** in grado di trasformare radicalmente i risultati aziendali. Tuttavia, **non è per niente facile** come potrebbe sembrare. Se lo fosse, tutti sarebbero copywriter da milioni di euro!

È invece necessario conoscere le strategie corrette, i processi psicologici alla base delle decisioni, i modelli, le euristiche, le formule e i sistemi di scrittura.

Dopo di che **è necessario esercitarti**. A volte, in agenzia, i copywriter che lavorano con me, quando mi vedono ideare un testo geniale in meno di un minuto, mi guardano con ammirazione e pensano che io sia un genio. Niente di tutto questo, infatti la mia risposta è sempre la stessa: "Ragazzi, per pensare questo testo ho impiegato 30 secondi più 15 anni di esperienza!"

Devi imparare dai migliori, questo è sicuro. Per questo **hai bisogno di un mentore** che sia in grado di comprimere anni di esperienza e conoscenza in un corso che possa metterti in condizione di **fare subito la differenza** in fatto di comunicazione persuasiva per vendere.

Di seguito i **7 SUPER VANTAGGI** che ottieni tu oppure i tuoi dipendenti, il tuo staff o il tuo pubblico partecipando a questa straordinaria MasterClass.



Durata

3 giorni. Massimo 18 ore, comprese le esercitazioni

A chi si rivolge

Copywriter, marketer, imprenditori, venditori, liberi professionisti che vogliono imparare le migliori strategie di scrittura persuasiva per creare testi, lettere di vendita, presentazioni, video, ma anche presentarsi in pubblico, parlare dal vivo e convincere.

VANTAGGIO #1

Processi di scrittura semplici e replicabili

Puoi dire finalmente addio al blocco dello scrittore oppure a quei dannati schermi vuoti e bianchi, con il cursore che lampeggia e nessuna buona idea che ti frulla in testa. Dopo aver partecipato a questa esclusiva Mentoring **non farai più parte di quei copywriter o professionisti che impiegano troppo tempo per trovare idee**, terminare progetti e che non rispettano le scadenze.

Non c'è da stupirsi che abbiano mal di testa ogni volta che devono scrivere lettere di vendita, pubblicità e altri testi di comunicazione, il motivo è che non hanno un metodo preciso e collaudato e ogni volta devono improvvisare qualcosa di nuovo!

Ho passato anni a perfezionare questo speciale processo di copywriting che, una volta appresi i fondamentali, chiunque può far suo e replicare efficacemente per il proprio lavoro.

È un processo passo passo che puoi applicare a qualsiasi cosa e quando dico qualsiasi cosa intendo proprio QUALSIASI COSA:

- lettere di vendita (sales letters)
- articoli per il blog
- realizzazione di ebook
- annunci per Facebook o Google
- testi per banner
- brochure cartacee
- script per video di vendita o di presentazione
- discorsi da fare dal vivo in pubblico

Richiami uno dei metodi imparati, lo applichi nel modo giusto e ottieni un testo funzionante, persuasivo, efficace e che converte chi lo legge o lo ascolta in potenziali clienti.



VANTAGGIO #2

Strumenti per velocizzare il flusso, la modifica e l'ottimizzazione della scrittura

Una delle frasi che in assoluto preferisco è questa di James Ling: *non dirmi quanto duro lavori, dimmi ciò che hai realizzato*. Per questo devi imparare a lavorare in modo più intelligente e non a lavorare di più. Per fare questo, significa che **devi utilizzare gli strumenti giusti che ti consentono di velocizzare il tuo processo di scrittura**, l'editing e tutto quello che ti serve per scrivere un buon testo di vendita.

Ho passato anni ad armeggiare con strumenti diversi, ho comprato una infinità di libri, ho acquistato corsi per migliaia di euro di guru d'oltre oceano (che detto tra noi, in Italia funzionano ben poco) e soprattutto ho fatto migliaia e migliaia di prove su strada, che mi hanno permesso di verificare cosa funziona davvero e cosa sono solo splendide chiacchiere.

Ora, **dopo 15 anni** di studi, esperimenti, lavoro, collaborazioni, formazione, approfondimenti, libri pubblicati, beh posso dirti che so assolutamente come funziona il copywriting e quali sono quegli strumenti concettuali che **ti permettono di dare velocità e ritmo al tuo lavoro**. Strumenti che ti aiutano a modificare, ottimizzare i testi per i motori di ricerca e ti danno infinite idee sull'argomento che devi trattare.

VANTAGGIO #3

Esercitazioni, esercitazioni ed esercitazioni. È così che impari davvero

Vuoi davvero diventare un copywriter efficace? Lo vuoi veramente?

Allora c'è un solo modo per imparare davvero: **esercitarsi**, esercitarsi ed esercitarsi ancora.

Per questo trarrai un grande beneficio dagli esercizi che ho predisposto alla fine di ogni lezione o sessione.

Come ha scritto **Ogilvy**: *non hai alcuna possibilità di produrre pubblicità di successo a meno che non inizi a fare i compiti. L'ho sempre trovato estremamente noioso, ma non c'è sostituto*.

Tutto questo ti metterà alla prova, sentirai a volte il cervello "pulsare" nella testa e avrai voglia di saltare qualche esercizio. Non farlo! Il motivo è semplice: seguendo questo corso e procedendo con le esercitazioni, **la tua capacità di scrivere testi persuasivi e di vendita aumenterà fino a 10 volte e oltre e ti trasformerà in un copywriter totalmente nuovo**. Gli esercizi ti aiutano a trasformare la teoria in pratica e la pratica in testi reali su cui lavorare e farne un vero e proprio business. Non ci sono scorciatoie: impari solo facendo.

Le intuizioni **sono sempre il frutto dell'esperienza**, altrimenti non puoi basare il tuo lavoro sul fatto che oggi ti viene una buona idea e domani e dopo domani non più! **Ti insegnerò come ottenere idee nuove**, come scrivere testi che funzionano e anche come riutilizzarli in futuro anche per prodotti diversi, semplicemente cambiando alcuni punti essenziali.



VANTAGGIO #4

Impara i trucchi del mestiere

Se non è la prima volta che ti avvicini al mondo della scrittura per vendere e del copywriting, allora sai che esistono decine - ma che dico? - centinaia di strategie diverse.

Molte di esse magari le conosci: **PAS, AIDA, PASTOR**, ma ti assicuro che per esperienza la maggior parte di coloro che si avvicinano alla scrittura si trovano in una di queste situazioni:

1. non usano formule e strategie di copywriting adeguate
2. non conoscono più di 3 strategie di scrittura (e il più delle volte le usano male)

Quindi quando usare **PAS** e quando **AIDA**? E perché? Come lo impari? Come fai a sapere quando usare questo e quando usare quello?

Non preoccuparti se anche tu ti fai queste domande poiché ho progettato questo corso **per insegnarti le strategie di copywriting più efficaci a genere vendite**.

Imparerai anche da esempi reali, in modo da poter vedere ogni tecnica in azione.

VANTAGGIO #5

Dietro il buon Copy c'è una buona ricerca

Vuoi sapere qual è una delle cose più importanti e più sottovalutate nel copywriting?

È la fase di ricerca iniziale. Ti assicuro che è proprio qui che tanti copywriter falliscono.

Il motivo è semplice: **non ricercano adeguatamente le motivazioni del cliente**, non capiscono in profondità le sue vere esigenze, i suoi veri problemi e come, di volta in volta, descrivere il prodotto o il servizio che vendono in base al cliente a cui si sta parlando (Buyer Persona). Il risultato finale è un testo poco brillante, banale, simile a quello della concorrenza, un testo di vendita che non smuove il cliente, che non lo attrae, che non lo seduce.

Il processo di ricerca può essere noioso, ma senza di esso non hai alcuna possibilità di produrre un testo di vendita che possa avere successo.

In questa speciale ed esclusiva Mentoring, **ti mostro come si effettuano ricerche di mercato anche per piccole aziende, anche con piccoli investimenti**. Ti mostro come, nel minor tempo possibile, si diventa esperti di qualsiasi prodotto e di qualsiasi gruppo di clienti.

Questo ti consente di scrivere testi che colpiscono il cuore dei lettori, comunicando le informazioni che essi vogliono leggere e mettendo in luce il prodotto o il servizio che desideri vendere. Con il passare del tempo e con la pratica Copywriting Mentoring **imparerai a sviluppare una mentalità da copywriter incredibilmente forte**: le idee arriveranno più velocemente, i testi di vendita fluiranno in modo naturale, il tuo modo di lavorare verrà trasformato per sempre consentendoti di ottenere risultati mai visti fino ad ora.



VANTAGGIO #6

Fai diventare il Copywriting il tuo lavoro e rendi finalmente luminoso il tuo futuro!

Quando ho iniziato a studiare comunicazione, non avevo idea che un giorno sarebbe diventato il mio lavoro né che, dopo anni, avrei guadagnato davvero bene da far vivere non solo la mia famiglia ma anche quelle dei miei dipendenti e collaboratori.

Hai mai pensato di lavorare in un'agenzia o di avviare la tua attività di copywriter freelance? Oggi gestisco un'agenzia di marketing a sei cifre, ho il mio ufficio e ho il controllo completo della mia libertà. Non dico che va sempre tutto alla grande, ma ecco come sono di solito le mie giornate lavorative:

- Mi sveglio entusiasta di lavorare su progetti e attività che amo.
- Guadagno bene e a volte davvero molto bene.
- Posso fare delle pause quando voglio.
- Lavoro dal mio ufficio, ma anche a casa e qualche volta in barca o in spiaggia.
- Non ho un capo che mi alita sul collo o colleghi che mi parlano solo di crisi.
- Posso trascorrere più tempo con amici e familiari, se solo lo voglio.

Questo speciale Copywriting Mentoring **ti permette di capire come padroneggiare un'attività che facilmente può diventare ad alto reddito**. Ti dà le competenze necessarie per entrare in un'agenzia di marketing (magari la mia!) o diventare un fantastico freelancer che finalmente lavora per se stesso, secondo i propri ritmi e le proprie aspirazioni.

VANTAGGIO #7

Impara a misurare il successo

Come misuri il successo? Come sai se il tuo testo di vendita sta funzionando bene e ti assicurerà effettivamente l'obiettivo di business che hai fissato per te o per il tuo cliente?

- Sai quali sono gli indicatori di prestazione più importanti (KPI)?
- Sai come impostare l'analisi, il monitoraggio di un intero wireframe?
- Sai cos'è un wireframe nel copywriting?

In questo corso ti insegno tutte queste cose e molto altro. Vedi, troppi professionisti del copywriting pensano solo ad applicare formule e scorciatoie: scrivono un testo e poi si alzano per andare a fare altro pensando che il lavoro sia finito.

Fermati! Non così in fretta, amico. Una volta pubblicato il tuo annuncio, il tuo articolo, il tuo post, non commettere l'errore che il 99% delle persone che si occupa di copywriting commette: non misura gli andamenti, non misura i risultati, non ottimizza e non apprende.

Ti insegnerò passo dopo passo **come realizzare il tuo wireframe di copywriting** prima che venga pubblicato, il che impressiona anche i clienti e ti consente di aumentare le tariffe, che, diciamolo, è sempre una buona cosa per chi fa questo mestiere!



Google My Business

STRATEGIE DI LOCAL MARKETING E USO EFFICACE DEL
NUOVO GOOGLE MY BUSINESS PER OTTENERE CLIENTI

Hai un negozio o un'attività locale che vende al pubblico? Se ti dicessi che esiste uno strumento gratuito che ti permette di **apparire primo nelle ricerche locali su Google** e di **aumentare la visibilità della tua attività**, ti piacerebbe saperne di più? E se ti dicessi che, accanto a questo stesso strumento, esistono anche **strategie concrete per attrarre più clienti** al tuo negozio e vendere di più, vorresti conoscerle?

Partecipando a questo corso comprenderai

- come aumentare la tua visibilità online
- come posizionarti nei primi risultati della Local SEO
- come attirare utenti nel luogo fisico.

Google my Business e Google ads Express, se ben utilizzati, rappresentano le soluzioni vincenti per le attività locali che oggi **non possono fare a meno del digital marketing**. Hai finalmente l'opportunità di capire in che modo sfruttare al massimo il mondo Google e gestire con successo la tua attività di marketing!

Alla fine di questo specifico corso, sarai in grado di ottimizzare la tua scheda Google My Business, di **creare una vera strategia di acquisizione clienti**, di fidelizzarli e di aumentare il tuo fatturato medio mensile, **già a partire dai primi 60 giorni** di attività.

Modulo #1

Local marketing, Local Seo, introduzione a Google My Business.

Modulo 2

Le tre tipologie del Local 3 pack, Ottimizzazione della scheda GMB.

Modulo #3

Mani in pasta...inizia la PRATICA, Account Gmail e prime configurazioni della scheda GMB.

Modulo #4

NAP ed ottimizzazione della scheda GMB.

Modulo #5

L'importanza del copy – come scrivere testi efficaci per GMB, osservazione di una scheda GMB ben ottimizzata.



Modulo #6

Leggere ed interpretare le statistiche GMB.

Modulo #7

6 Efficaci Strategie di Local Marketing.

Modulo #8

Google Ads Express.

Modulo #9

Come ottimizzare una campagna Google Ads Express.

Modulo #10

Decima Lezione: Un po' di Tool utili!

Durata

2 giorni. Massimo 12 ore comprese le esercitazioni.

Per chi è pensato

Imprenditori e professionisti che hanno una o più attività locali che vogliono aumentare la propria visibilità in zona, migliorare il proprio posizionamento in Google e ottenere più clienti.
Marketers che vogliono imparare la potenzialità del nuovo Google My Business.

MASTERCLASS

Vuoi qualcosa di speciale?

RICHIEDI LA TUA MASTERCLASS PERSONALIZZATA

Se vuoi una MasterClass personalizzata su un tema specifico come:

- il web marketing
- la comunicazione persuasiva
- il neuromarketing
- il copywriting
- il personal branding
- il local marketing
- la crescita personale

allora contattaci e raccontaci nel dettaglio la tua specifica esigenza.

La esamineremo con attenzione e, se rientra nelle nostre specificità, saremo lieti di organizzarti una presentazione personalizzata per il tuo pubblico e un'offerta ad hoc.

Durata

fino a 2 giorni consecutivi, massimo 12 ore.

Di solito le platee sono composte da

Imprenditori, liberi professionisti e marketers. In alcuni casi, tarriamo i nostri workshop anche per studenti universitari e similari.

Investimento

da concordare

INVESTIMENTI

667.AGENCY



Investimenti

"SE PENSI CHE L'ISTRUZIONE SIA COSTOSA È PERCHÉ IGNORI QUANTO TI COSTI IL NON SAPERE!"

WORKSHOP

La sessione di un workshop ha durata massima, comprese le domande, di 90 minuti, salvo diversamente specificato.

L'investimento previsto è per il solo relatore:

In presenza: € 1.500 + IVA oltre le eventuali spese di viaggio e soggiorno.

In streaming: € 500 + IVA

Modalità di pagamento

- € 500 alla firma del contratto di commissione (vale anche come saldo per lo streaming).
- Saldo almeno 3 giorni prima della data convenuta per l'evento workshop (in presenza).

MASTERCLASS

Le MasterClass hanno tutte durata di 2 giorni, salvo Copywriting Mentoring che dura 3 giorni. L'investimento è a partecipante, più il relatore. La MasterClass si attiva con un minimo di 8 partecipanti.

L'investimento

Relatore: € 3.500 + IVA oltre le eventuali spese di viaggio e soggiorno.

Partecipante: € 297 + IVA

Modalità di pagamento

- € 3.500 alla firma del contratto di commissione.
- Saldo almeno 3 giorni prima della data convenuta per la MasterClass.

PER INFORMAZIONI



Numero Verde: 800 667 889



WhatsApp: 351 707 43 71



formazione@667.agency



www.667.agency