

PERCORSO LANCIATI!

Programma dei contenuti formativi

Valido per tutte le versioni: Essenziale, Classico e Più

I contenuti saranno distribuiti nelle 14 settimane del percorso.

Marketing e messaggio

LA STRATEGIA DI "RIBALTARE IL TRIANGOLO" - Vedi perché la promozione spesso non funziona e come puoi ribaltare il punto di vista per passare al marketing del Business del Cuore®.

A COSA SERVE DAVVERO IL MESSAGGIO – Rispondi alle domande chiave per creare un messaggio efficace che ti fa sentire forte, autentica, che motiva te e attrae le persone giuste.

IDENTIFICARE E COMUNICARE IL SENSO DI SCOPO – Vediamo perché è fondamentale conoscere e comunicare il nostro *perché* e come utilizzarlo al meglio.

LA TEORIA DEL "CIRCOLO AUREO" - Scopri come comunicare alla parte emotiva delle persone e metterti in relazione con loro anche su internet.

Nicchia di mercato e cliente ideale

NICCHIA DI MERCATO E CLIENTE IDEALE – Vediamo cosa sono, perché ti servono e come devono essere per essere efficaci.

IL CLIENTE IDEALE – Individui il cliente giusto per te, impari a comprenderlo davvero e mettere le basi della tua comunicazione efficace.

COSA DESIDERANO I TUOI CLIENTI – Fai un esercizio di immersione e esplorazione dei problemi e dei desideri dei tuoi potenziali clienti.

Personal branding: esprimi la tua unicità

IL CIRCOLO AUREO: PASSO 2 – Identifichi il tuo modo unico e speciale di svolgere il tuo lavoro e impari a comunicarlo.

TALENTI E PUNTI DI FORZA – Li scopri o li ripassi e studi come applicarli nella tua attività in modo adeguato.

IL "FATTORE STRAMBERIA" - Utilizzi questa strategia non ortodossa per valorizzare la tua unicità in modo nuovo e originale.

I BRAND MODELLO – Utilizzi questa tecnica analitica per creare un brand di alto livello.

VISUALIZZAZIONE – Sperimenti una tecnica intuitiva per creare un brand di alto livello (può essere in aggiunta o in alternativa alla precedente).

Comunicazione emotiva

IL CIRCOLO AUREO: PASSO 3 – Scopri come spiegare in modo semplice quello che fai e i suoi benefici.

IDENTIFICARE ED ESPRIMERE IL "PROBLEMA" – Analizzi perché ai clienti (giusti) non interessa la tua offerta e impari come puoi renderla accattivante.

IL MODELLO "SOS" – Scopri a cosa danno importanza e attenzione i tuoi clienti e che parole usare e non usare per attirarli e coinvolgerli.

Il tuo mercato di riferimento

SIMILITUDINI E DIFFERENZE – Utilizzi questa tecnica veloce per esplorare il tuo mercato e gli altri attori presenti per capire dove ti stai muovendo e farlo in modo strategico.

L'OCEANO BLU – Impari a confrontare in modo costruttivo la tua attività con le altre e fare scelte strategiche per evitare di entrare in concorrenza.

Il sito web

IL SITO WEB: LE SCELTE INIZIALI – Fare le scelte giuste all'inizio, è importante! (Anche se non sai da dove partire).

LO SCOPO DEL SITO WEB - Definisci i giusti obiettivi per il tuo sito.

LA STRUTTURA DEL SITO WEB – Decidi come deve essere fatto il tuo sito web per raggiungere gli obiettivi necessari.

GRAFICA E STILE – Valuti se delegare o no, che strumenti puoi utilizzare da sola, come allineare l'immagine grafica al messaggio, decidi cosa ti serve e cosa no.

GUIDE PER LA CREAZIONE DELLE PAGINE DEL SITO WEB – Scrivi le pagine seguendo le guide per: home page, pagina “chi sono”, pagina prodotti/servizi, pagina di iscrizione alla newsletter, pagina di vendita.

COME RICEVERE TESTIMONIANZE EFFICACI – Le testimonianze sono importanti per creare fiducia, ma non sono tutte uguali. Vedi come aiutare le persone a lasciarti testimonianze (vere) interessanti.

Contenuti e contatti email

LA LOGICA DELLA PRESENZA ONLINE – Capiamo cosa c'è dietro a quello che si fa online e il marketing basato sui contenuti.

OMAGGIO E MAILING LIST – Impari a creare la tua lista di contatti e preparare un omaggio efficace per invitare le persone ad iscriversi.

NEWSLETTER E BLOG – Decidi cosa come quando scrivere sul tuo blog e nella tua newsletter, sia in termini di struttura sia di contenuti.

COME SCRIVERE SUL WEB – Vediamo gli elementi base di copywriting per evitare gli errori più comuni e scrivere in modo professionale.

LIST BUILDING – Vediamo diversi metodi per portare nuovi iscritti alla tua lista.

MAILCHIMP e MAILERLITE – Guide per creare il tuo account da zero, creare la tua prima newsletter e inviare il tuo omaggio in automatico.

Social media

SOCIAL MEDIA MARKETING – A cosa serve, di cosa puoi fare a meno e di cosa no, come integrarlo nel quadro generale per non perdere tempo.

QUANTI E QUALI – Come scegliere il o i social più adatti per te e per la tua attività.

APPROFONDIMENTI STRATEGICI SUI PRINCIPALI SOCIAL - Facebook, Instagram, LinkedIn, Whatsapp, Pinterest...

PUBBLICITÀ A PAGAMENTO POCA E SEMPLICE– Perché, come e in che misura fare pubblicità a pagamento, senza diventare degli esperti di advertising.

Piano di marketing

CALENDARIO EDITORIALE x2 – Vedrai come creare un calendario editoriale efficace, integrato e facilmente gestibile per il proprio blog e per i social.

MOLTIPLICA I TUOI CONTENUTI – Come proporre contenuti gratuiti online in modo strategico e costante nel tempo ricavando tanti contenuti da uno.

IL TUO PIANO DI MARKETING PER IL FUTURO - Cosa fare nei mesi successivi al percorso e come valutare i risultati.