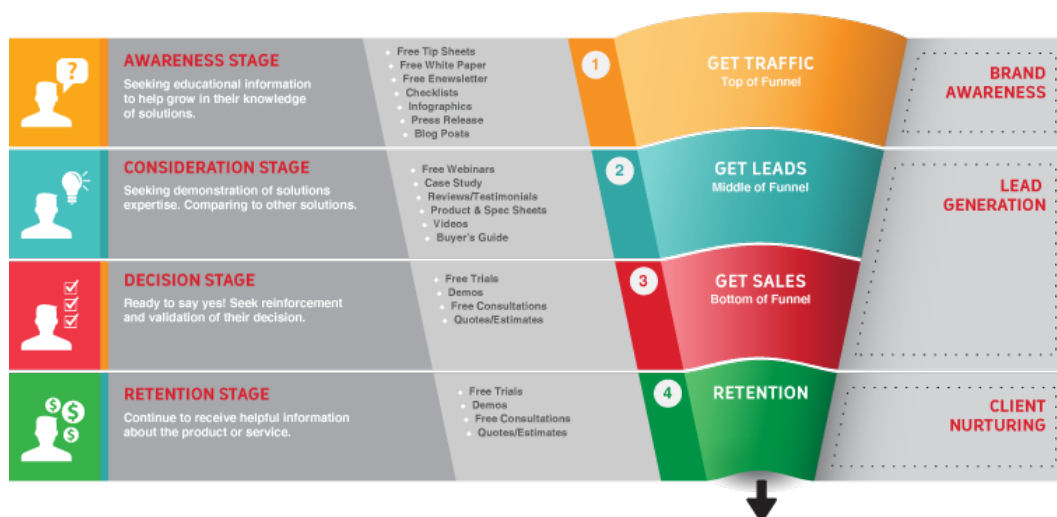




Sales Funnels Strategies



Funnels Overview

Dunque immaginiamo che il nostro potenziale cliente sia qualcuno che sta approcciando l'idea di acquistare una Barca o un servizio ad essa legato, può essere un privato, una società turistica ecc ecc

Nel momento in cui inizia ad approcciare l'idea immaginiamo che effettui delle ricerche online per iniziare a capire cosa offre il mercato e come muoversi.

Noi dovremmo essere lì con le nostre esche pronti per essere trovati e farli entrare nei nostri funnels ***

***Nota: per essere trovati a fronte di una ricerca in Google ci sono 2 possibilità:

1) Annunci a pagamento Adwords.

2) Posizionamento naturale: i nostri articoli (esche) sono ben indicizzati e vengono trovati dai navigatori (un po' come tu hai trovato me!). Se ciò non accade occorre o elaborare una strategia SEO e SEM.

Come inizia un Funnel

Ogni Funnel inizia con delle esche (bait) con cui catturare l'attenzione del potenziale cliente, i tipi di esche possono essere:

- Articoli di un blog che danno informazioni, comparano prodotti, spiegano nozioni
- eBook da scaricare gratuitamente
- Video informativi
- Documenti PDF di valore (catalogo, statistiche..)
- Video
- Webinar
- White paper
- Case study
- Contest
- Quiz
- Offerte speciali
- Giveaway ecc ecc

Sono delle cose che ci permettono di iniziare a dialogare col cliente offrendogli qualcosa e creando valore e interesse.

Il navigatore atterra quindi su una Squeeze page che contiene l'esca, oppure su una pagina esistente che genera già traffico in cui inseriamo l'esca e per averla deve lasciarci la sua email, oppure atterra su una pagina informativa esistente dove trova l'esca, un pop-up o uno ScrollBox o un FormEmbedd

L'esca e il funnel saranno ovviamente profilati in base al prodotto specifico, questo deve essere chiaro.

Sales Funnel, effetto Soap Opera

Il nostro potenziale cliente riceverà la prima email dove non solo gli diamo ciò che abbiamo promesso di dargli ma iniziamo anche a raccontargli in modo piacevole e originale chi siamo e perché siamo belli e bravi con anche una storiella (nelle strategie di Sales funnel si chiama "Soap Opera" che dice tutto!)

Inizia a crearsi fiducia, si coinvolge il cliente con empatia dandogli la sensazione di aver trovato qualcuno che davvero si occupa del suo bisogno e della sua passione. Ora a seconda della complessità del Funnel in questa mail potremmo dirgli che a breve riceverà un'altra cosa che potrebbe interessargli.

Il cliente riceve 2/3 email automatiche cadenzate a tot ore o giorni dalla precedente contenenti informazioni, materiale ecc ecc. usiamo Mailmunch e Mailchimp. L'ultima sarà una email dove gli proporremo di chiamarci (magari attraverso un'altra Squeeze page).

Call To Action

La Call To Action in questo caso, visto che parliamo di Barche di lusso, sarà una proposta di contatto e non certo l'invito ad andare a comprare lo Yacht sull'e-commerce.

In altri casi invece se parliamo di prodotti "normali" o servizi potremmo proporre di testare ad un prezzo speciale uno dei nostri prodotti/servizi.

Una call to action può essere l'invito a iscriversi ad un Webinar, ad un evento, che possono essere a loro volta propedeutici all'acquisto di prodotti o servizi costosi.

Ecco quello che occorre fare in termini pratici e molto sinteticamente per creare il tuo primo Sales Funnel

1. Definire il pubblico per ogni funnel
2. Scegliere e creare le esche per ogni funnel (ad esempio se visiti [questa mia pagina](#) dove si parla di SEO quando scrolli in basso appare l'esca sottoforma di scroll-box che ho deciso di far apparire da metà pagina in poi, so che non disturberò il navigatore perchè se è arrivato a leggere a metà pagina potrebbe davvero essere interessato. L'esca in questo caso è ospitata da un articolo, noi possiamo inserire esche anche in pagine esistenti senza creare nuove Squeeze page...insomma dipende dai casi)
3. Creare eventuali Squeeze page.
4. Inserire le esche in pagine esistenti profilate
5. Creare eventuali Campagne adwords
6. Creare le Automated Emails (Soap Opera)
7. Creare la pagina finale con la Call To Action
8. Monitorare e migliorare

Questa è una versione base...è tipico dei Funnel iniziare in modo basic e poi in base alle analisi e ai risultati arricchirli e migliorarli.

Se sei interessato a implementare dei Sales Funnel nella tua strategia di Web Marketing contattami.

Un caro saluto



CONTACT INFO

Sede operativa:

-  Milano via Stefanardo da Vimercate 28, 20128 - Milano (MI)
 -  Mobile +39 - 3496206449
 -  Email: info@gdmtech.it
-

Partita Iva 00865500144

Codice Fiscale DMEGZN73A10F205M

Scopri di più

-  www.facebook.com/Gdmtech.Web.Marketing
-  it.linkedin.com/in/grazianodemaio
-  www.gdmtech.it

GRAZIE
per la fiducia accordataci