

Masterclass del Marketing Programmatico

Episodio #1
Giacomo Freddi



GIACOMO FREDDI

Il Segreto per Avere Successo on la tua Attività Oggi è lo Stesso di 3.000 anni fa..

**Parlare in modo SPECIFICO ad
ogni persona del tuo mercato...**

Sin dalla notte dei tempi i venditori hanno parlato con ogni singolo individuo rispondendo facendo leva in modo specifico sui loro problemi, desideri e spezzando le loro obiezioni specifiche.

**Il problema è che se vuoi sfruttare
la leva del mondo digitale non
puoi parlare in modo specifico ad
ogni individuo...**

Il segreto si nasconde
in 2 NUOVI GRANDI TREND
che stanno emergendo,
quando si tratta di generare
contatti e Clienti online...



Trend #1:

Parlare in modo diverso ad ogni segmento di mercato.

Ogni persona può acquistare lo stesso prodotto o servizio per motivi differenti. Per esempio, dopo 10 anni di Crossfit, mi sono accorto che le persone iniziano questo sport per 3 motivi principali:

- C'è chi vuole definire e scolpire il proprio corpo (definizione)
- Chi vuole risparmiare tempo, invece di passare 2-3 ore in palestra (tempo)
- E chi si annoia ad allenarsi in solitaria, e vuole divertirsi con altre persone (divertimento)

E la maggior parte delle volte se offrendo Crossfit facendo leva sul fatto che in un'ora riesci a fare tutto, potresti comunque allontanare coloro che sono disposti a fare di tutto (non importa quanto devono allenarsi) per ottenere un fisico definito, e viceversa.



Trend #1:

Parlare in modo diverso ad ogni segmento di mercato.

Le aziende che al loro interno hanno dei **Marketer Professionisti** lo sanno. Non a caso **Tesla**, **Apple** e **Mindvalley**, separano il loro messaggio a seconda dei vari gruppi di mercato.



Ma i Marketer professionisti sanno anche che per lanciare e vendere un prodotto di successo serve anche un'altro elemento importante.



Trend #2: Crearsi un'Audience **(PRIMA).**

ESEMPIO:

Modena, 1 luglio 2017.

225.000 persone impazzite.

I biglietti vengono polverizzati in pochissime ore.

Il concerto di Vasco Rossi batte ogni record.





Trend #2: Crearsi un'Audience **(PRIMA).**

Altro esempio, di nuovo Apple:

Ogni volta che Apple lancia un nuovo prodotto, orde di fan sfegatati attendono per ore all'entrata degli store.





Trend #2: Crearsi un'Audience (PRIMA).

Altro esempio:

La prima volta che ho lanciato Pyramid.io in Italia ho generato 102 vendite in una presentazione di 40 minuti, 3 mesi prima che uscisse e fosse disponibile.





Cos'hanno in comune questi 3 esempi?

- Come ha fatto vasco a riempire un parco di 225.000 persone in 48 ore?
- Come fa apple a fare sold-out del nuovo iphone entro anche 12 ore dall'apertura degli store?
- Come ho fatto a fare 102 vendite di un software che non esisteva ancora, in 40 minuti?

Semplice...

Creando un'audience di persone che ti vede come esperto.

Così poi vendere è la cosa più facile.

Ora mentre fai questo devi assicurarti di non commettere questi errori.



Errori Madornali

che Uccidono Ogni tua Possibilità di generare contatti e clienti online... (e *lascia i risultati alla fortuna*)

Errore #1:

Creare i gruppi del tuo mercato basandosi sulle tue ipotesi.



Zara è iper attenta ad ogni singolo problema, desiderio e difficoltà che i propri consumatori inseriscono nei commenti ogni singolo prodotto: **il loro team** spulcia uno per uno ogni singolo commento che trovano in rete e nelle loro community, **analizzando cosa non piace e cosa è invece piaciuto ai propri consumatori**, per poi dettare le prossime strategie di marketing e prodotti da immettere nel mercato.

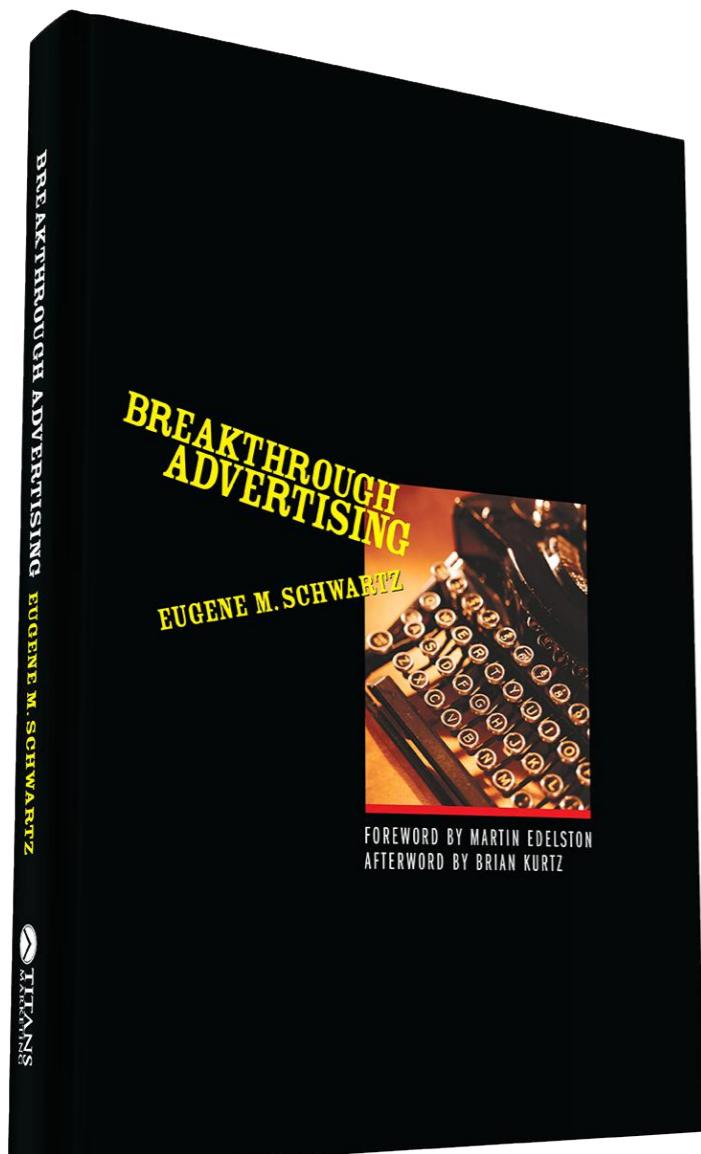
Va bene partire con le proprie ipotesi per iniziare.

Ma i **Marketer Professionisti** sanno che quando si tratta di creare un messaggio che attira la massa di persone, devi chiedere al **mercato stesso**.

(C'è un metodo scientifico nella masterclass, che ha portato tutti i miei studenti a triplicare le proprie conversioni e vendite)

Come dice il libro **Breakthrough Advertising** (una bibbia del marketing):

“Il potere, la forza, l'impulso travolgente che fa in modo che una campagna funzioni... **arriva dal mercato STESSO** e non dal copy. Il copy non può creare il desiderio per un prodotto. Può solo **prendere speranze, sogni paure e desideri che ESISTONO GIA'** nel cuore di milioni di persone, e dirigerli verso un particolare tipo di prodotto o servizio. **Questo è il compito del marketer professionista**, non quello di creare un desiderio, ma di canalizzarlo”





Errori Madornali

che Uccidono Ogni tua Possibilità di generare contatti e clienti online... (e *lascia i risultati alla fortuna*)

Errore #2:

Creare un'audience con “contenuti gratuiti”

Creare un'audience con contenuti gratuiti, pensando di risparmiare, quando invece **sprechi la tua risorsa più importante (il tuo TEMPO!).**

I **Marketer Professionisti sanno che il tempo è prezioso**, per questo invece di dedicare ore, giorni o mesi di tempo, per scrivere articoli del blog, pubblicare video di 2 minuti ogni giorno, fare dirette quotidiane ed essere presenti su tutti i social...

(il che porta la maggior parte delle persone a bloccarsi per mesi o anni ai blocchi di partenza e in un mare di confusione)

Loro utilizzano un'altro sistema basato su una strategia di **“Growth Hacking”** che ti mostrerò nel prossimo episodio della serie.



Errori Madornali

che Uccidono Ogni tua Possibilità di generare contatti e clienti online... (e *lascia i risultati alla fortuna*)

Errore #3:

Non avere un modello di business che permette di generare PROFITTI dalla propria audience.

Anche questo lo vedremo nei prossimi episodi :-)



Il problema nel **fare tutto questo...**

Come fai a fare tutto questo?

Se segui il mondo del marketing digitale da un po', allora saprai benissimo che là fuori è pieno di guru, "funnellari" o persone che sono riuscite a creare un seguito sui social che ogni giorno se ne escono con l'ultima "strategia del momento"...

- Così finisci per bloccarti mesi (o anni) ai blocchi di partenza perché **sommerso da un mare di confusione** e informazioni generiche e poco strutturate.
- Hai poco budget e non sai come partire e **come ripagarti i costi pubblicitari** (o se ne hai, non sai come evitare di bruciarlo inutilmente)
- E così sei sempre sotto costante stress dato dall'incertezza di non portare clienti.
- La tua attività ti rende stanco, esaurito e stressato dagli alti e bassi delle tue entrate, senza la sicurezza di quanto incasserai mese dopo mese.
- Magari vuoi diventare imprenditore ma non sai da dove partire perché non sai come trasformare le tue competenze o il tuo seguito e in un business.
- **Vuoi più TEMPO per seguire i tuoi progetti** senza dover essere sempre alla ricerca di tempo o profitti...
- Non capisci come **generare profitti con più libertà...** e poter spendere di più in traffico, team ed investire, e cambiare la tua vita, aiutando molte più persone.

La soluzione?

Il Marketing Programmatico

Dopo aver lavorato con +13.000 clienti online, ed avere aiutato centinaia di loro a lanciare o far crescere la loro attività online (solo negli ultimi 12 mesi hanno generato +5 MLN. di euro online)...

Ho creato la Masterclass del Marketing Programmatico proprio per risolvere tutti questi problemi e mostrarti come generare una **MASSA di contatti iper-profilati online**, posizionarti **IMMEDIATAMENTE** come **esperto** ai loro occhi, fargli comprendere e farti pagare per il tuo **VERO** valore, **Portandoli all'acquisto in modo NATURALE...**

(senza competere ai prezzi al ribasso della concorrenza)

La soluzione?

Il Marketing Programmatico

Così potrai far crescere le tue entrate (e soprattutto PROFITTI), liberare il tuo tempo, lavorare sui progetti che hai sempre desiderato, rendendo **la tua attività meno stressante e più divertente...**

E riuscendo finalmente a provvedere ai tuoi cari, investire e decidere di lavorare sui progetti che hai sempre desiderato.

**...Così da Programmare il tuo futuro,
Cambiando prima quello degli altri.**



Come Funziona?

Esistono **3 Grandi Macro-Aree** su cui si basa tutto il Marketing Programmatico e ne parleremo nei prossimi episodi della serie. Ma vediamo i primi 2 elementi fondamentali da cui partire.

Primo, devi capire il linguaggio, i **problem**i, **frustrazioni** e il **LINGUAGGIO ESATTO** del tuo **mercato**.

Così potrai descrivere la situazione di ogni gruppo del mercato ancora meglio di come loro stessi possono fare... **entrare in empatia con loro e convincerli ad acquistare in MODO naturale** (Anche se ti vedono per la prima volta) e generare migliaia di contatti profilati.



Come Funziona?

Come ho fatto con tutte le mie campagne di maggior successo. Ecco alcuni esempi:

41.000 Iscritti Con 1 Sola Campagna

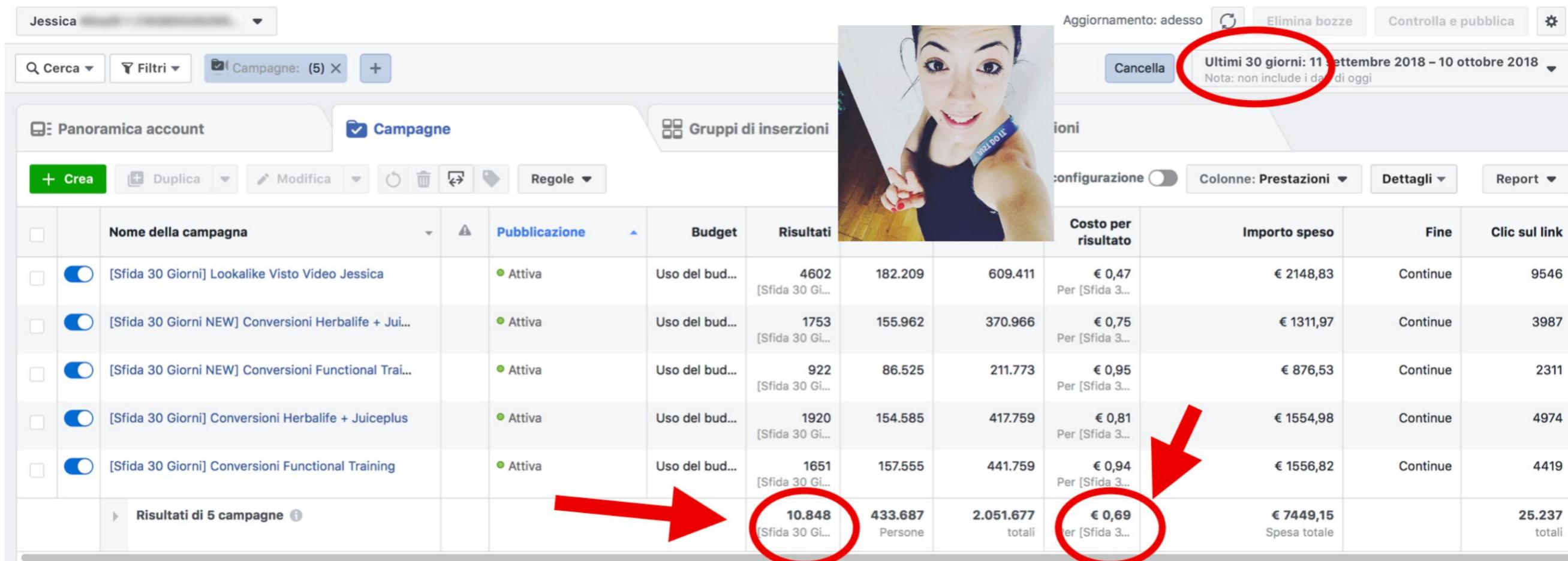


	Campaign Name	Delivery	Results	Reach	Impressions
<input type="checkbox"/>	[SO Facebook AD Sprint] "Warming" Video AD Tr...	Active	18,356 Leads	821,021	6,954,615
<input type="checkbox"/>	[SO Facebook AD Sprint] - Retargeting ADS	Active	4,574 Link Clicks	57,715	1,837,931
<input type="checkbox"/>	[So retargeting] Lookalike Audiences NEW (17/6/...	Active	2,953 Leads	235,124	2,093,584
<input type="checkbox"/>	[SO Retargeting] Lead Generation Traffico Fredd...	Active	2,444 Leads	77,754	2,021,199
<input type="checkbox"/>	[SO Retargeting] Retargeting ADS (NEW 6/6/2016)	Active	14,323 Leads	15,672	932,464



Come Funziona?

Come ho fatto con tutte le mie campagne di maggior successo. Ecco alcuni esempi:



	Nome della campagna	Pubblicazione	Budget	Risultati	Costo per risultato	Importo speso	Fine	Clic sul link	
<input type="checkbox"/>	[Sfida 30 Giorni] Lookalike Visto Video Jessica	Attiva	Uso del bud...	4602 [Sfida 30 Gi...	182.209	609.411	€ 0,47 Per [Sfida 3...	€ 2148,83	Continue 9546
<input type="checkbox"/>	[Sfida 30 Giorni NEW] Conversioni Herbalife + Jui...	Attiva	Uso del bud...	1753 [Sfida 30 Gi...	155.962	370.966	€ 0,75 Per [Sfida 3...	€ 1311,97	Continue 3987
<input type="checkbox"/>	[Sfida 30 Giorni NEW] Conversioni Functional Trai...	Attiva	Uso del bud...	922 [Sfida 30 Gi...	86.525	211.773	€ 0,95 Per [Sfida 3...	€ 876,53	Continue 2311
<input type="checkbox"/>	[Sfida 30 Giorni] Conversioni Herbalife + Juiceplus	Attiva	Uso del bud...	1920 [Sfida 30 Gi...	154.585	417.759	€ 0,81 Per [Sfida 3...	€ 1554,98	Continue 4974
<input type="checkbox"/>	[Sfida 30 Giorni] Conversioni Functional Training	Attiva	Uso del bud...	1651 [Sfida 30 Gi...	157.555	441.759	€ 0,94 Per [Sfida 3...	€ 1556,82	Continue 4419
		Risultati di 5 campagne		10.848 [Sfida 30 Gi...	433.687	2.051.677 totali	€ 0,69 Per [Sfida 3...	€ 7449,15 Spesa totale	25.237 totali



Come Funziona?

Come ho fatto con tutte le mie campagne di maggior successo. Ecco alcuni esempi:

Budget	Ultima modifica significativa	Risultati	Copertura	Impression	Costo per risultato	Importo speso	Fine
€ 6,00	4 feb 2019, 14:51 154 giorni fa	Quiz su Fun...	—	—	Per Quiz s...	€ 0,00	Continue 1
€ 7,00	18 set 2018, 14:10 204 giorni fa	1805	60.366	139.449	Per Quiz s...	€ 0,37	€ 674,29 Continue 1



Come Funziona?

Come ho fatto con tutte le mie campagne di maggior successo. Ecco alcuni esempi:

Nome **Mario Giglio**

	Pubblicazione	Strategia di offerta	Budget	Ultima modifica significativa	Risultati	Copertura	Impression	Costo per risultato
> 	● Attivo Apprendimento iniziale completo	Costo inferiore Conversioni	€ 10,00 Giornaliero		126 Lead dietaflessibile ...	18.586	23.184	€ 0,69 Per Lead dietaflessibile ...
> 	● Attivo Apprendimento iniziale completo	Costo inferiore Conversioni	€ 10,00 Giornaliero		342 Lead dietaflessibile ...	35.261	52.936	€ 0,57 Per Lead dietaflessibile ...
> 	● Attivo Apprendimento iniziale completo	Costo inferiore Conversioni	€ 10,00 Giornaliero	5 lug 2019, 20:08 20 giorni fa	348 Lead dietaflessibile ...	34.473	52.807	€ 0,56 Per Lead dietaflessibile ...
					816 Lead dietaflessibile ...	67.937 Persone	128.927 totali	€ 0,58 Per Lead dietaflessibile ...

Mario Giglio
27 maggio alle ore 08:48 ·  Aggiungi argomenti

breve storia felice:
ho aggiunto il "pubblico" con segmentazione "sei uomo o donna?" nella [optin page](#)
conversione aumentata di quasi il 50% 😊
da 200 leads a 300 al giorno

    Tu, Mirko D'Isidoro, Pietro Campagna e altri 6 Commenti: 3 Visto da 2

 Love  Commenta



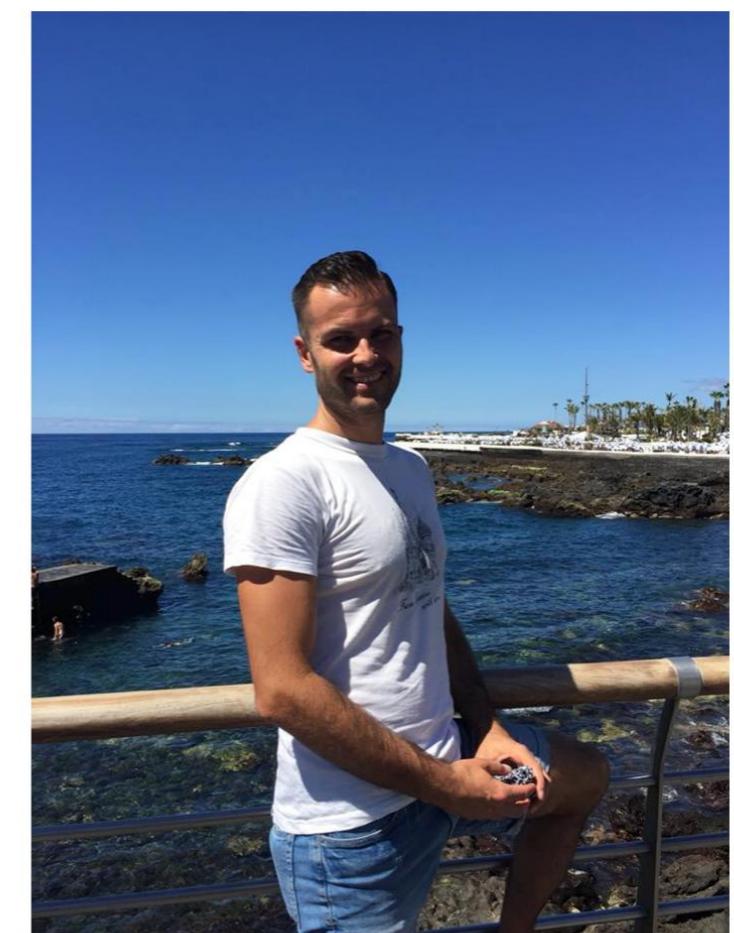
Quali PROFITTI ci si può aspettare con un metodo del genere?

Vediamo alcuni esempi...

119.000€ di fatturato in soli 5 giorni

“Con le Strategie di Giacomo oggi riesco a generare +10.000 NUOVI contatti in lista al mese...e Lanciare Campagne che generano 119.000€ di fatturato in soli 5 giorni”

Domenico Drovetti -
metodoalkadetox.com





Quali PROFITTI ci si può aspettare con un metodo del genere?

Vediamo alcuni esempi...

**+7.700 NUOVI Contatti in lista... e
+13.000€ di fatturato (AL MESE)**

“Da tempo non riuscivo a far decollare la mia attività di fitness anche online. Con Giacomo e il Marketing Programmatico, sono riuscito nei primi 60 giorni a lanciare un’attività che oggi genera 7700 nuovi contatti e +13.000€ di fatturato...ogni singolo mese”

Mario Giglio - dietaflessibile.net





Quali PROFITTI ci si può aspettare con un metodo del genere?

Vediamo alcuni esempi...

Da 10.000 a +70.000€ al MESE di fatturato

“Con le strategie di Giacomo ho portato la mia azienda da 10.000€ a +70.000€ di fatturato al mese”

Stefano Parpajola - Orezero (Agenzia Web)





Quali PROFITTI ci si può aspettare con un metodo del genere?

Vediamo alcuni esempi...

200.000€ al mese di fatturato (da oltre 3 anni)

“Sono ormai 3 anni che grazie alle strategie del Marketing Programmatico Riesco a Generare 200.000€ di fatturato con sole 2.000€ di spesa in pubblicità... OGNI SINGOLO MESE”

Marta Cantatore - evagroupitalia.com





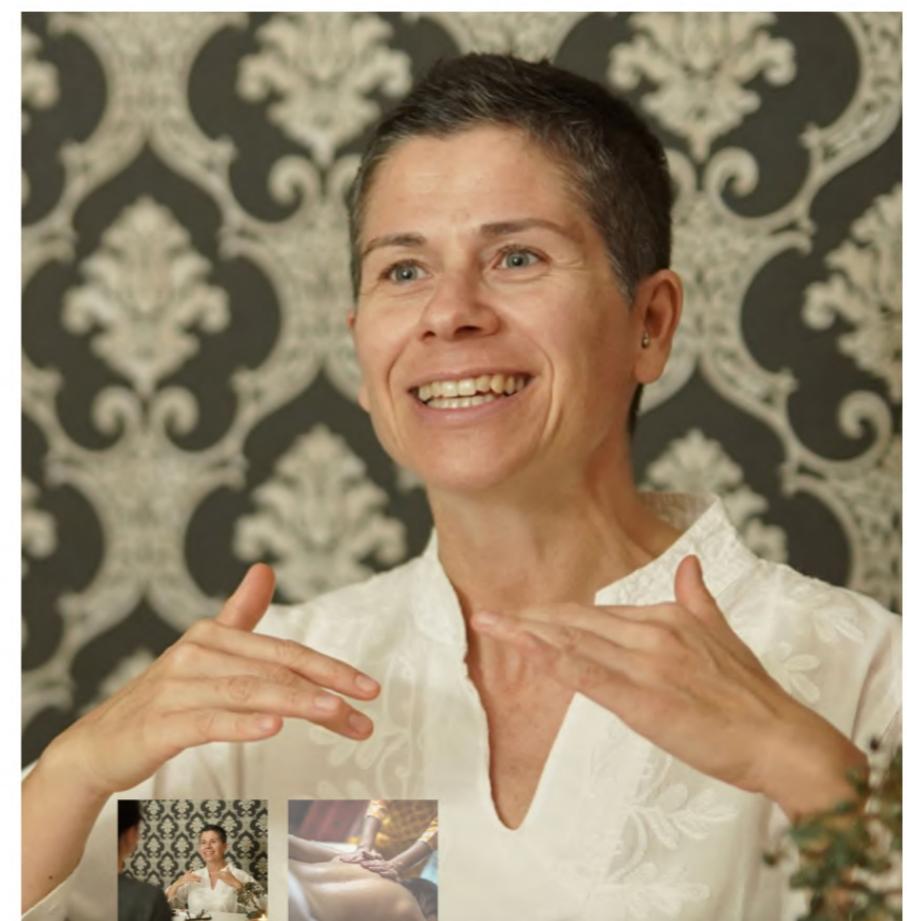
Quali PROFITTI ci si può aspettare con un metodo del genere?

Vediamo alcuni esempi...

27.000€ in meno di 30 giorni con il Marketing Programmatico

“Dopo essere entrata nel Marketing Programmatico, ho fatturato per la prima volta 27.000€ in meno di 30 giorni”

Barbara Fregnani - barbarfregnani.it





Quali PROFITTI ci si può aspettare con un metodo del genere?

Vediamo alcuni esempi...

15.000€ in in soli 5 giorni (dopo anni di contenuti)

“Dopo aver pubblicato contenuti gratuiti per anni senza ottenere il ritorno sperato, con il Marketing Programmatico sono riuscita a generare 15.000€ di fatturato in 5 giorni”



Simona Vignal - simonavignal.it



Quali PROFITTI ci si può aspettare con un metodo del genere?

Vediamo alcuni esempi...

Da -100.000€ a + 1 Milione l'anno

“Grazie al Marketing Programmatico Siamo passati da un debito di -100.000€ a + 1 Milione di Fatturato l'anno... in soli 2 anni”

Moreno Picchi e Alessio Mastrini -
SegnalidiTrading.net





Come Funziona?



In altre parole, devi indossare il **"camice da medico"**, fare una diagnosi e dare una prescrizione.

Ma come ogni buon medico, devi affidarti prima alla ricerca scientifica della situazione medica...

Elemento #1:

Preparazione (COMPRENDI)

Così come un medico che prima di intraprendere la propria carriera studia le varie patologie, sintomi e cure, tu dovrà studiare il tuo mercato e individuare i principali gruppi che lo compongono (e che acquistano per motivi differenti)

In questa fase il tuo scopo è individuare quali sono i gruppi di persone che compongono il tuo mercato, così potrai differenziare il tuo messaggio in base a quale gruppo appartengono, e vendere MOLTO di più.

Il tuo intento è individuare dai 3 ai 5 gruppi di persone accomunati dagli stessi problemi che definiscono l'80% del tuo mercato...

Proprio come nell'esempio del Crossfit, ricordi?

- Definire il fisico.
- Risparmiare tempo.
- Allenarsi in compagnia e con divertimento.

Elemento #2:

Programma il “Messaggio

Uncino” (FAI SENTIRE COMPRESO)

Se vuoi attirare abbastanza contatti profilati e in target con la tua campagna, il primo passo è creare un uncino che appiona l'attenzione della massa, e la costringe “in modo etico” ad ascoltarti. Per farlo devi seguire questi 3 passi:



1) Risolvere un problema da 1000x.

Ovvero un problema iper-diffuso nel tuo mercato, non così grosso ma che in certe occasioni diventa un problema 1000 volte più bruciante.

Per esempio, nella nicchia dell'addestramento per cani, addestrare il cane a fare i propri bisogni. Non è un grosso problema apparentemente... Ma immagina di andare una festa con amici con un cane non addestrato su come fare i propri bisogni!



2) Offrire del materiale gratuito che educa il contatto all'acquisto.

Ovvero del materiale che gli invierai in cambio delle proprie informazioni di contatto e che potranno consumare PRIMA di parlare minimamente della tua offerta.

Questo ti permetterà di aiutarlo con il problema da 1000x e allo stesso tempo:

- A. Posizionarti come esperto.**
- B. Differenziarti dai competitor.**
- C. Rimuovere le obiezioni sull'offerta ancora prima di parlarne.**

E non faintendere, se offri prodotti fisici, sei nel network oppure offri prodotti chiavi in mano, è la stessa identica cosa: la tua risorsa deve educare sul perché acquistare.

Cosa offrire di gratuito? Le soluzioni migliori sono report da 3-10 pagine e training da 30-60 minuti.



2) Offrire del materiale gratuito che educa il contatto all'acquisto.

In questo modo:

- A. Grazie al potere del micro-commitment riuscirai ad aumentare le iscrizioni alla tua audience (*come succede ogni volta su tutte le mie campagne e quelle dei miei clienti*)
- B. Farai capire al cliente di comprendere la sua situazione (e quindi sarà più incline ad acquistare successivamente)
- C. Potrai personalizzare il messaggio nelle pagine successive per fare leva sui problemi, desideri e obiezioni specifiche che spingono ogni gruppo del tuo mercato ad acquistare (e quindi aumentare le tue percentuali di vendita)

Capire quali sono i gruppi che formano il tuo mercato, individuare un problema da 1000x e una risorsa gratuita da offrire in cambio della mail per pre-vendere prima dell'offerta sono i primi passi in assoluto, se vuoi veramente attirare la massa di persone, **crearti un'audience all'iper velocità** e posizionarti immediatamente come esperto, aumentando il tuo valore percepito.

Ma per generare VELOCEMENTE una lista di contatti ti serve implementare ancora alcuni concetti essenziali...

Infatti...

Ora, potresti chiederti:

- Questo è ok per attirare contatti, ma come posso posizionarmi com Esperto ai loro occhi e portarli immediatamente all'acquisto in modo naturale?
- E come posso portare abbastanza traffico di fronte alla mia pagina e generare decine di migliaia di iscritti?
- E soprattutto, come posso generare profitti mentre aiuto molte più persone grazie a tutto questo?

Lo vedremo nei prossimi episodi...

Ti darò il processo su **come portare qualcuno all'acquisto immediatamente**, senza dover creare tonnellate di contenuti fuffa, senza creare complicati funnel.

Tutto mentre aumenti i tuoi profitti e cambi molto più in profondità la vita dei tuoi clienti.

Non solo, scoprirai anche **quali sono i 3 errori più grandi quando si tratta di crearsi un audience** con questo meccanismo.

E anche come farti finanziare facilmente le tue pubblicità a pagamento, in modo tale che tu possa **cominciare a generare contatti e vendite dal giorno ZERO**.

(Anche se non sai nulla di Pubblicità Facebook, se fino ad ora per te non hanno funzionato, e anche se non hai budget)

In effetti, ti mostrerò anche come io ho pre-venduto 1000 copie del mio libro gratis, generando oltre 20.000€ di profitti e come sono riuscito a lanciare campagne da +130.000€ in 2 giorni, e come molti altri miei studenti hanno usato queste strategie per fare lo stesso e molto di più.

Esercizi:

PASSO #1.

Qual è il tuo mercato?

Specifica CHI servi, COSA li aiuti a Fare e COME:

**AIUTO (CHI....) A (OTTENERE
COSA....) CON (COME....)**

Esempio:

Aiuto gli (CHI) Imprenditori o aspiranti tali a generare contatti profilati, clienti e fatturato online (COSA) con un sistema innovativo chiamato Marketing Programmatico (COME)

Esercizi:

PASSO #2.

Quali sono i gruppi del tuo mercato

Tenendo in considerazione il passo #1, **Identifica i 3-5 gruppi di problemi o desideri principali** che spingono il tuo mercato ad agire e voler pagare per avere la soluzione (il COME), e che formano l'80% del tuo mercato:

Gruppo #1:

Gruppo #2:

Gruppo #3:

Gruppo #4:

Gruppo #5:

Esempio Crossfit:

- Definire il fisico
- Risparmiare tempo
- Allenarsi in compagnia e con divertimento

Esercizi:

PASSO #3.

**Qual è il tuo problema da 1000x?
E quale risorsa potresti offrire?**

Adesso, pensa ai vari gruppi di mercato e identifica un problema da 1000x COMUNE A TUTTI i gruppi.

PROBLEMA DA 1000X:

.....

Esempio:

“Non riuscire a convertire i contatti online in un numero sufficiente di vendite”

Ora, pensando al tuo problema da 1000x e al tuo **COME**, qual è il segreto che ogni gruppo di persone del tuo mercato non sanno e che potresti insegnare loro nella risorsa gratuita per renderle consapevoli della tua soluzione? (**ovvero del tuo COME**)

COSA NON SA il GRUPPO #1

.....

COSA NON SA il GRUPPO #2

.....

COSA NON SA il GRUPPO #3

.....

COSA NON SA il GRUPPO #4

.....

COSA NON SA il GRUPPO #5

.....

Esempio:

- **Meccanismo** (il COME del passo #1): Marketing Programmatico.
- **Cosa insegnare**: parlare in modo diverso ad ogni gruppo di mercato per attirare l'attenzione e aumentare le vendite (comune a tutti i gruppi)

Esempio:

- **Meccanismo**: CrossFit.
- **Cosa insegnare al gruppo #1 (Definire il fisico)**: Nuovo sistema di allenamento che aumenta il metabolismo e non penalizza l'agilità.
- **Cosa insegnare al gruppo #2 (Risparmiare tempo)**: Non è vero che per tenerti in forma ed avere un fisico tonico devi passare ore in palestra.
- **Cosa insegnare al gruppo #3 (Allenarsi in compagnia)**: Esiste un metodo meno noioso di body-building per tenerti in forma, dove puoi fare più facilmente nuove amicizie

NOTA: Se ti vengono in mente anche più cose da insegnare per ogni singolo gruppo, inseriscile tutte. Ti basterà inserire tutti gli elementi individuati nella tua risorsa gratuita, per creare qualcosa che offre valore, e allo stesso tempo educa le persone sul perché dovrebbero avere ciò che hai da offrire.