

Tecniche di Acquisizione Clienti: funzioneranno anche nel tuo settore?

Possedere un sistema di acquisizione clienti “automatizzato” che ti procura ogni giorno richieste e telefonate da persone che desiderano i tuoi prodotti o servizi è un grande vantaggio.

Un vantaggio che ti permette di aumentare vendite e guadagni, senza grande sforzo.

Tuttavia, una delle domande che imprenditori e professionisti spesso mi fanno quando valutano l’acquisto di una delle nostre metodologie di marketing è: **“ma funzionerà davvero anche nel mio settore?”**

In questo report speciale vedremo insieme se i sistemi pronti che ti proponiamo Nicola e io possano andar bene per il tuo caso specifico.

In più, vedremo alcuni commenti dei clienti e amici che hanno già acquistato le nostre metodologie e che ne traggono beneficio ogni giorno, e potrai vedere in quale settore hanno ottenuto risultati.

Il primo aspetto da considerare: **i tuoi concorrenti sono già su Internet?**

Una delle cose più interessanti da verificare è se i tuoi concorrenti stanno già investendo per essere presenti su web. Se investono mese dopo mese nella loro presenza online, significa che un ritorno economico interessante lo stanno ottenendo.

Quello che scoprirai dai sistemi che ti proponiamo è non solo come acquisire clienti online, ma anche come potenziare e moltiplicare questo ritorno economico, per **distinguerli e battere la concorrenza.**

Ecco la prima verifica da fare...

Vai su www.Google.it e digita una parola chiave attinente al tuo mercato.

Ad esempio, ipotizziamo che proponi **“aspirapolvere robot”**. Ecco i risultati su Google:



aspirapolvere robot

Cerca

Ricerca avanzata
Preferenze

Cerca: nel Web pagine in Italiano pagine provenienti da: Italia Modifica

Web

Risultati 1 - 10 su circa 94.700 pagine in Inglese e Italiano per aspirapolvere robot. (0,30 se

Aspirapolvere Robot

www.irobot.it con Roomba avrai la casa pulita con meno fatica e più tempo libero

Link sponsorizzati

aspirapolvere robot

www.mistersconto.com l'Unico con Tutti i Ricambi da € 99,00 Spedizione Compresa !

Robot Aspirapolvere -70%

www.vente-privée.com Robot Aspirapolvere Le Migliori Marche Fino a -70% + Club Esclusivo +

Aspirapolvere Robot : Leggi le opinioni e compara i prezzi

Aspirapolvere Robot - Confronto prezzi. Compara i prezzi e leggi le recensioni su Robot Aspirapolvere.

www.ciao.it/Aspirapolvere_177962_3-robot - [Copia cache](#) - [Pagine simili](#)

Roomba SE Robot Aspirapolvere : Leggi le opinioni e compara i prezzi

Mostra tutte le 13 opinioni per Roomba SE Robot Aspirapolvere ... Una Opinione di Tiz.m su Roomba SE Robot Aspirapolvere 5 Settembre 2008 ...

www.ciao.it/Roomba_SE_Robot_Aspirapolvere__521307 - [Copia cache](#) - [Pagine simili](#)

ROOMBA.IT - Roomba negozio on-line

Roomba l'aspirapolvere robot, che pulisce e lucida i pavimenti da solo, vendita in Italia con garanzia di 2 anni italiana.

www.roomba.it/ - [Copia cache](#) - [Pagine simili](#)

Link sponsorizzati

Aspirapolvere

Scopri Online gli Aspirapolvere LG e Visita Subito il Sito!

www.it.lge.com

Italiana Robot s.r.l.

Robot, automazioni, movimentazioni e linee personalizzate fin dal 1981

www.italianarobot.com

Robot AspiraPolvere €296

Robot che pulisce i pavimenti di casa da solo. Compra ora!

RoombaAspiraPolvere.europrezzi.it

Elettrodomestici

Elettrodomestici a Prezzi Mini Risparmia Davvero da Media World! www.mediaworld.it

aspirapolvere robot: la

più vasta scelta di modelli

Guarda i primi 3 risultati in alto (su sfondo giallo) e quelli a destra: sono tutti di aziende che investono per essere lì presenti, nel mercato degli aspirapolvere robot. Queste aziende sono visibili perché pagano Google un tot a click, quando il loro annuncio viene cliccato.

Oppure, ipotizziamo che proponi un “**corso ricostruzione unghie**”. Ecco qui i risultati:



corso ricostruzione unghie

Cerca

Ricerca avanzata
Preferenze

Cerca: nel Web pagine in Italiano pagine provenienti da: Italia Modifica

Web

Risultati 1 - 10 su circa 309.000 pagine in Inglese e Italiano per corso ricostruzione unghie. (0,08 seco

NUJE' Academy

www.nuje.it/nails Corsi di ricostruzione unghie Per tutti i livelli. Anche il sabato

Link sponsorizzati

Nails2000 Nail Cosmetica

www.nails2000.it Corsi di Ricostruzione Unghie Prodotti professionali per unghie

Corsi per Ricostruzione

www.solounghie.it Corsi professionali Ricostruzione Unghie in Gel - sede di Roma

- Ricostruzione Unghie

Come si sceglie un buon corso di Ricostruzione Unghie? ... La prima area interattiva in Italia sui corsi di ricostruzione unghie: un fortissimo riscontro ...

www.ricostruzioneunghie.com/ - [Copia cache](#) - [Pagine simili](#)

! RICOSTRUZIONE UNGHIE ! OCCHIO AL PREZZO ! RICOSTRUZIONE UNGHIE !

RICOSTRUZIONE UNGHIE I MIGLIORI PRODOTTI KIT RICOSTRUZIONE UNGHIE CORSI

RICOSTRUZIONE UNGHIE ... Corso Ricostruzione Unghie Refill Tecnica Uv Gel con Fresa

...

www.unghieknails.it/ - [Pagine simili](#)

[corsi ricostruzione unghie](#), [corso ricostruzione unghie](#), [corsi ...](#)

Link sponsorizzati

Ricostruzione Unghie

NailArtist : gel UV, acrilico prodotti, strumenti, accessori www.foryourbeauty.it

Ladybird house. Il meglio

tra i corsi di ricostruzione unghie Esclusivisti marchi IBD ORLY CND www.ladybirdhouse.it

RobyNails @

Ricostruzione Unghie e Nail Art Corsi Formazione e Nail Saloon www.robynails.it

Scuola per Estetiste

Dora Bruschi: Corsi per Truccatore Scopri Maggiori Info Sul Sito! scuoladorabuschiroma.it

Nota come anche questa volta ci sono aziende che investono (i primi 3 risultati in alto, e quelli a destra). Anche in questo caso, se sono aziende che continuano ad investire con continuità per essere lì presenti, è assai probabile che ottengano clienti con buon profitto.

Vediamo ora un mercato totalmente diverso, come quello dei **software gestionali**:

The screenshot shows a Google search for "software gestionale". The search bar contains the text "software gestionale" and a "Cerca" button. Below the search bar, there are options for "nel Web", "pagine in Italiano", "pagine provenienti da: Italia", and "Modifica". The search results are displayed in a grid format. The first three results are sponsored links, indicated by "Link sponsorizzati" above them. The first sponsored result is "Software Magazzino" from www.geniosoft.net/Magazzino, advertising "Software Gestionali per Aziende e Negozi da 65 €. Personalizzabili!". The second is "Cerchi un Gestionale?" from www.edissoftware.it, advertising "Gestionali e software x aziende La soluzione che stavi cercando!". The third is "Mago.Net" from www.microarea.it, advertising "Il software gestionale per la gestione della tua azienda". To the right of these results, there are three more sponsored links: "Gestionale" from www.Pat.it/CRM, "ERP Microsoft Navision" from www.adactaitalia.it, and "Gestionale Mon Ami 3000" from www.monami3000.it. Below these are two more organic search results: "DINAMICO :: software gestionale" and "PASSEPARTOUT::SOFTWARE GESTIONALE PER AZIENDE E PROFESSIONISTI ...".

Anche in questo caso, ci sono aziende che investono per essere ben visibili su questa parola chiave (vedi i primi 3 risultati in alto e i risultati a destra, i cosiddetti "link sponsorizzati").

Quindi ti chiederai...

1. **Come lanciare anche tu campagne di acquisizione clienti che funzionino, (magari investendo solo 3 ore del tuo tempo per realizzare il sistema)?**

E poi...

2. **Come battere i concorrenti?**

Queste sono domande alle quali Nicola e io cerchiamo di dare risposta nelle metodologie pronte che ti proponiamo, frutto di anni di esperienza in tanti settori differenti.

Alcuni esempi concreti

Quelli che ti segnalo qui di seguito sono link ad alcuni articoli dal blog di Nicola. Articoli che ti mostrano alcuni dei risultati ottenuti applicando le metodologie che stai per apprendere dai nostri corsi multimediali online (e forse puoi trovarci anche il tuo settore!)

Guarda ad esempio [questo articolo](#) nel settore **impianti per divertimento**.

Oppure [questo articolo](#) che tratta un caso nel settore degli **articoli promozionali**.

Oppure [quest'altro ancora](#) con un caso realizzato da Nicola per dei servizi per **catene di negozi**.

Ed infine [questo caso studio](#), sui prodotti per **capannoni**.

E ce ne sarebbero tanti altri ancora...

I risultati dei nostri clienti (con video)

Desidero anche mostrarti qualche caso di successo realizzato da qualcuno dei tanti imprenditori e professionisti che hanno applicato in totale autonomia le tecniche spiegate passo per passo nei nostri corsi, e che hanno avuto la gentilezza di farci conoscere i successi che hanno ottenuto.

Nel video che segue, io stesso ho il piacere di mostrarti in video alcuni casi di successo dei nostri clienti: nella **consulenza di marketing**, nel **coaching direzionale aziendale**, nella promozione di un **ristorante**, nella vendita di **infoprodotti sulla crescita personale**, ... tanti settori differenti per mostrarti, ancora una volta, la flessibilità ed efficacia delle tecniche che stai per scoprire.

Ecco il video:



([CLICCA QUI](#) PER VEDERLO ONLINE)

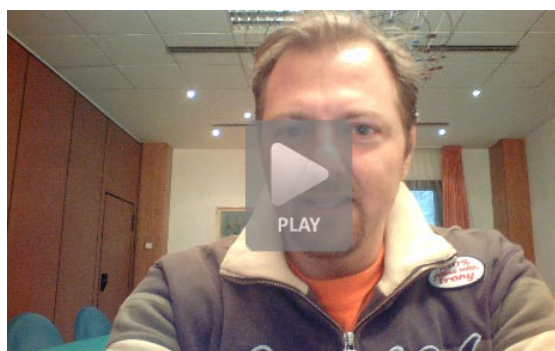
Ma anche tanti marketer esperti sono nostri clienti e traggono beneficio dalle nostre scoperte e metodologie.

Questo che segue è un video che ci ha inviato Italo Cillo (noto esperto di Infomarketing in Italia), che contiene una breve testimonianza:



[\(CLICCA QUI PER VEDERLO ONLINE\)](#)

Un altro esempio è l'impressione di Max Formisano, noto imprenditore con una conosciuta azienda nel campo della formazione professionale ed aziendale, che ha sperimentato un sensibile aumento dei fatturati in breve tempo applicando le nostre metodologie:



[\(CLICCA QUI PER VEDERLO ONLINE\)](#)

Dopo i video, desidero mostrarti altri due interessanti...

...“casi studio intervista”!

Il primo proviene dal **settore turismo**.

Puoi ascoltarlo in formato mp3, oppure leggerne il pdf del caso studio.

[Clicca qui](#) per scaricare l'mp3 del caso studio oppure [clicca qui](#) per scaricare il PDF del caso studio.

E poi ecco un altro interessantissimo caso nel mercato della consulenza di **elettronica industriale**.

[Clicca qui](#) per scaricare l'mp3 del caso studio oppure [clicca qui](#) per scaricare il PDF.

In più, ogni mese ho la fortuna di ricevere tante...

...email di clienti soddisfatti...

che hanno ottenuto risultati concreti (in termini di clienti e vendite) applicando i metodi che io e Nicola spieghiamo nei videocorsi online ai quali stai per accedere.

Nelle email che trovi qui sotto, cito solo il settore di appartenenza e il nome del cliente (alcuni clienti non vogliono giustamente svelare chi sono per non attirare concorrenti nel loro settore, per cui nelle email sono tolti i riferimenti che potrebbero identificarli).

Di qualche cliente che è stato felice di darci il permesso di pubblicare il suo caso studio per intero, vedrai anche il sito web.

Tieni conto che quelli che vedrai di seguito non sono tutti i settori nei quali le metodologie sono state applicate. Infatti, la maggior parte dei clienti NON ci scrivono email per segnalarci il loro caso di successo. Pertanto quello che vedi qui è solo la "punta dell'iceberg".

Settore: vendita di libri cartacei online

Ho acquistato la guida nella versione business...

... un paio di anni fa e l'ho trovata ottima. Utilizzo molto AdWords al punto di essere stato contattato da Google per essere inserito [nei loro casi studio](#).

Ho applicato gran parte delle tecniche e dei suggerimenti alle mie campagne Adwords ottenendo miglioramenti davvero significativi: cioè più conversioni e meno costi.

La consiglio!

Luca Gori, Il Giardino dei Libri www.ilgiardinodeilibri.it

Settore: Fotovoltaico (e vendita pannelli solari)

Grazie, sono contento di poter condividere la mia esperienza.

E mi fa piacere dirLe che mentre scrivo mi è arrivata giusto appunto una e-mail di richiesta di contatto dalla campagna di cui Vi fornisco i dati. :-) !!

QUESTI SONO I DATI

-

*(***)*

Si consideri che circa 8 conversioni le ho passate a dei miei colleghi e quindi non ho seguito io la vendita off line.

Per ora è stato chiuso un contratto di vendita con un ricavo di circa € 1.000,00 su un contratto di un valore di € 3.500,00 e spero chiaramente di chiuderne ancora nel tempo, anche perchè per certi valori l'acquirente ha necessità di ragionamenti piuttosto lunghi. Si consideri che per il tipo di prodotto che tratto siamo ormai a fine stagione; sicuramente il periodo più favorevole è da settembre a dicembre. Per quanto riguarda la vendita tradizionale i tempi di chiusura di un contratto possono variare da qualche giorno a qualche mese.

*I risultati sopra descritti sono stati raggiunti considerando che la campagna è stata attivata seguendo le indicazioni di ACV (***)*

*Conclusioni:
Spendere 150 euro per portarne a casa 1000 (per quanto mi riguarda) è un ottimo risultato ! (senza considerare il potenziale volume d'affari comunque generato)*

Spero che i dati forniti vi siano utili ai fini statistici.

Mi raccomando avvisatemi quando sarà disponibile la guida 2009 di AV.

Saluti

Francesco

Settore: Consulenza Marketing

(le stesse metodologie sono state poi utilizzate per fare campagne di acquisizione clienti per conto terzi nei settori più disparati)

*Ciao Giulio, (***)*

ti faccio già i miei complimenti per l'eccezionale mole di lavoro e di materiale che compone il corso... ho già applicato con discreto successo le tecniche adwords del club acquire clienti ma queste sono tutta un'altra storia... i miei clienti erano già contenti... ora rimarranno sconvolti :)

*A presto,
Giacomo*

Settore: Lavorazioni meccaniche

*(***) ti scrivo solo per ringraziarti per gli insegnamenti appresi dai tuoi ebook. (***) la mia campagna adwords per la mia attività (lavorazioni meccaniche), funziona alla grande! Già solo dopo 3 giorni dall'inizio della campagna, ho iniziato a ricevere tutti i giorni domande d'offerta, richieste di preventivi, e conseguentemente ordini... Se consideriamo il periodo di vacche anoressiche nel quale ci troviamo poi ora beh, che dirti se non ancora grazie!*

Saluti

Gabriella

Settore: Turismo (agriturismo nella fattispecie)

Gentilissimo Sig. Marsala

Mi chiamo Gjergj Dedvukaj.

Sono albanese e già un anno gestisco un albergo in Toscana, a Montespertoli.

Ho seguito i Suoi lezioni questi l'ultimi 3-4 mesi e sono molto soddisfatto. Grazie a Suo aiuto e sono riuscito essere completamente visibile sul google tramite tante parole chiave legate con nome di Montespertoli.

Come posso ricompensarla ?

Se vorreste passare una settimana di vacanza in Toscana "Il Molino del Ponte" La mette in disposizione un bel' appartamento GRATIS.

Cordiali saluti

Giorgio (Gjergj Dedvukaj)

Settore: Vendita servizi software gestionali

*Buonasera Cari Amici miei! :-)
a giudicare dall'esordio come vi sembra il mio umore???*

Cavolo, ora si che sono soddisfatto, altro che 16,00 euro per conversion!!

Ricordate il caso della consulenza per la software house, con CTR fantastico e 1 conversion ogni 100 click?

Bene, leggete un attimo, il merito è anche vostro! :-)

*(***)*

Signori, sono davvero soddisfatto, 4,70 euro a conversion!!! ;-)

*(***)*

CIAO!! :-)

Vincenzo

Settore: Servizi Hostess e Bodyguard

Ciao (***)

Dunque si mi sono accorta che la campagna è partita, 2 clienti hanno già chiamato in ufficio !!! Per hostess! WOW!

(***)

per ora grazie e buon lavoro!

Annamaria

Settore: Web Agency

Grazie mille per le risposte.

Attendo il video ORO per i dettagli, comunque complimenti per la competenza e la professionalità.

Ho scoperto i vostri siti acquistando il corso di Giulio e da lì ho acquistato molti altri vostri servizi, fino ad oggi tutti molti belli ed utili.

La mia prima esperienza di applicazione delle vostre tecniche ha portato un mio cliente che faceva da solo la campagna adWords da 60 euro a conversione alle attuali 15 euro grazie ad una semplice impostazione della campagna con metodo a riccio e senza averla ottimizzata ovvero tolto le parole più costose, selezionato i migliori annunci, eccetera....

Saluti

Andrea Paoli

Kuna S.r.l.

Settore: Vendita sistemi di irrigazione e giardinaggio (e-commerce)

La guida è stata letta circa in 1 giorno, rivisitata nei giorni successivi mentre riorganizzavo le mie campagne, è stata una lettura veloce ma accurata in quanto conoscendo già il funzionamento di adWords non mi sono dovuto soffermare a comprendere cose basilari.

(***)

Con l' aiuto della guida ho migliorato e sto ancora migliorando molte cose a seconda dei risultati che al momento seguo giornalmente, devo dire che con poco più di spesa rispetto agli anni scorsi riesco a pubblicizzare molti più articoli ed in modo più mirato.

Prima avevo tre campagne: vasi, tende e irrigazione con dentro tante parole chiave che sicuramente venivano richiamate anche per articoli che non trattavo.

Adesso ho sempre tre campagne, ognuna però ora contiene un tot di "gruppi di annunci", specializzati secondo varie tipologie di ricerca, marche prodotti ecc. con annunci mirati per quello che il cliente in realtà sta cercando.

Giustamente se cerchi i pomodori rossi è inutile che faccia pubblicità alle mie belle verdure, ti propongo i migliori pomodori rossi.

Ho utilizzato tutti i filtri possibili per eliminare click inutili, e mi sembra secondo gli ingressi che ricevo come parole chiave di essere riuscito abbastanza bene, certo è che non utilizzare parole generiche tipo IRRIGAZIONE è impossibile, ed in effetti come costo è una delle parole che incide di più sulla campagna.

C'è da dire una cosa, abbiamo passato un inverno terribile, la primavera è cominciata non in modo stupendo ma con piogge e da esperienza posso dire che questi fattori influenzano molto le vendite di un negozio che vende soprattutto articoli da esterno, senza il bel tempo a chi viene voglia di soffermarsi in queste cose ? credo che la nuova gestione campagne e un clima migliore porteranno certamente i risultati sperati.

Sicuramente ho ancora molto da imparare, adesso ho ricominciato a leggere la guida, non si sa mai.

Adesso che sto utilizzando adWords in modo più competente quando vedo che alla ricerca "tende a vela" saltano fuori a pagamento anche quelli che vendono vele per barche mi rendo conto di quanti "soldi - click" inutili potevo evitare con una buona gestione.

Ora che possiedo anche io la guida dovete smettere di venderla, non bisogna informare anche gli avversari ma tenerli all' oscuro. :-)

*Grazie
Davide*

Settore: Vendita biglietti low cost

*Salve,
volevo dirvi che ad oggi tutti i miei annunci, sono fra il primo e il secondo posto e spesso in pozione premium....ho speso bene i mie soldini :))))
E spendo 60 euro in tutto il giorno!!! prima li spendevo in 4 ore!!!
Non ho ancora capito, perche ho molte parole chiave inattive...su 50 vedo che si attivano solo 10/15...o molti annunci non vengono pubblicati...ma per il resto e tutto ok!
Cmq vi faccio i complimenti per la professionalità..bravi!
Stefano*

Settore: Gadget e articoli personalizzati

Per noi è molto importante essere presente sui motori di ricerca nella prima pagina sia in maniera naturale che con a pagamento. Abbiamo un sito indicizzato su ad words da 4 anni, riceviamo richieste e concludiamo ordini.

*(***)*

PS Ho acquistato la tua guida e con i tuoi consigli su adwords mi hai fatto risparmiare almeno 6000 euro in un anno Grazie

Francesco

Settore: Promozione corsi di Inglese, di memoria e di lettura veloce

Giulio la tua non è...

*... una guida per incrementare il proprio business su internet.
E' una guida INDISPENSABILE per chiunque abbia un business su internet!*

Da studiare e mettere in pratica all'istante.

Matteo Salvo, www.MatteoSalvo.com

Settore: Consulenza direzionale per imprenditori e manager

Salve,

sono arrivato a pagina 34 e devo dire che questo libro e' davvero fatto benissimo e in modo super chiaro. E' la prima volta che comincio a capire qualcosa (dopo essermi letto mezzo mondo sia in italiano che in inglese) sul marketing via web e adword!!! Altri feedback mano a mano che procedo...

Grazie

Federico Grianti, thenextstep.it

Settore: Agenzia viaggi e vendita pacchetti vacanze

*(***)*

Da qualche mese seguo i "consigli" di Giulio Marsala su come utilizzare al meglio il fantastico mondo di adwords.

Da subito sono riuscito a verificare un ROI molto interessante.

Diciamo che in 4 mesi ho speso circa 1.500,00 euro in adwords ricevendo più o meno 13.500,00 euro di prenotazioni.

Diciamo anche che il ROI in questi mesi (Agosto e Settembre) è destinato ad aumentare, dato che siamo in alta stagione e che le tariffe medie sono più alte.

Per cui tutto bellissimo.

Poi, un pò per stima nei confronti di Giulio e un pò per curiosità, acquisto anche Acquisizione Clienti Vincente.

Lo leggo con calma e a dire il vero molti concetti, anche se un pò approfonditi, li conoscevo già per quanto studiato precedentemente.

Tranne un argomento: COME CREARE UNA LANDING PAGE.

Così ne butto giù una, la passo al mio webmaster, la metto on line, ci dirigo sopra il traffico che arriva da adwords, e CHE SUCCEDE???????

Succede semplicemente che nei 4 mesi precedenti ricevere un contatto mi costava mediamente euro 16,57 e negli ultimi tre giorni (da quando ho attivato la landing) siamo passati A EURO 6,175 A CONTATTO!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Non so se è chiaro: non solo meno della metà, ma quasi un terzo di prima!

Adesso mi manca solo un corso di mail marketing per tramutare in vendita tutti i contatti che arrivano.

Poi vado alle Hawaii... :-)

(***)

Saluti

Enzo

Settore: Consulenza di ingegneria acustica

Ciao Giulio,

(***)

Sono ormai cinque giorni che ci lavoro a tempo pieno, anzi direi anche decisamente di più, questa settimana ho quasi fatto due turni!

Ho terminato oggi la 4 campagna per i miei servizi, e devo dire che anche la landing page è quella che per ora è venuta meglio.

Se ti serve per crearti un database, io opero nell'ambito della consulenza "Ingegneria" ed effettuo una serie di "prove strumentali" in diversi campi.

Ho realizzato una campagna per ognuno di questi settori. In due di questi, sono stato "il pioniere" ci sono soltanto io a concorrere..

Negli altri due i primi posti per gli annunci sono più difficili da raggiungere.

Il mio problema essendo settori piuttosto specifici è che per alcune di esse il traffico non è enorme..

E siccome il tutto "dovrebbe" basarsi su statistiche, ho paura di dover aspettare tempi lunghi per concludere le mie prime consulenze con adwords.

Una di queste dovrei essere riuscito a sistemarla, stasera mi è venuto in mente di provare una campagna per target di posizionamento, e siccome uno dei miei ambiti è la Certificazione Energetica, di siti dedicati al mercato immobiliare ne ho trovati a bizzeffe..

Per le altre dovrò studiare qualcosa d'altro.

Ho fatto un pò di calcoli, in media quella che "funziona" meglio, realizza 15 "clic" al giorno, se non riesco a trovare il modo di alzare il rapporto di conversione la prima consulenza riuscirò a realizzarla mediamente dopo 20 giorni..

Per le altre invece il tempo sarebbe di 30 giorni.. Sempre se vengono rispettate le statistiche!

Devo scrivere delle ottime landing page!!!!

O trovare altre parole chiave, ma sarà la seconda sarà penso più difficile!

Ciao e Grazie

Paolo

Settore: Consulenza marketing

Ciao Giulio, ciao Nicola,

*sono (***) e mi occupo di consulenza online per aziende, lead generation, etc.*

*Innanzitutto complimenti per tutto il vostro lavoro: sono informazioni davvero preziose ! (***)*

Settore: vendita articoli promozionali

Ciao Giulio e Nicola,

*abbiamo visionato il video
con le risposte e suggerimenti
al progetto Aygen.*

Davvero molto interessante e professionale.

*Nei prossimi giorni applicheremo
quanto suggerito e vi terremo informati sugli sviluppi.*

*Tanto per tenervi in allenamento,
vi sottoponiamo questo altro progetto
del nostro Gruppo.*

www.gelcapelli.com

Il nostro obiettivo è vendere il prodotto attraverso il canale B2C

*Se ci comunicate il vostro indirizzo,
facciamo partire subito un plico per voi
con dei campioni del prodotto.*

*A presto,
Maurizio, Mirco, Mauro, Massimo e Carlo*

Settore: vendita camicie su misura

buongiorno giulio,

voglio ringraziarti per i suggerimenti, in particolare per quello sul blog; credo che lo metterò in atto, magari con l'aggiunta di qualche video (se possibile e sempre che riesca a farlo), per meglio spiegare la qualità del servizio che offro, piuttosto che parlare della ricercatezza di alcuni tessuti pregiatissimi

*(***)*

artigianali saluti

Domenico

Settore: vendita abbigliamento

Salve,
naturalmente voglio congratularmi per l'ottimo servizio
che state offrendo con IBV, ho trovato molti argomenti interessanti
che sicuramente mi ritorneranno utili in futuro.

(***)

Ciao

Nico

Settore: Impresa immobiliare (real estate, compravendite, stralci e ristrutturazioni)

Ciao!

Vorrei raccontare un caso curioso.

seguo i vostri suggerimenti dal 2007, ora stò studiando la nuova guida più completa e specifica della precedente. Ho un'impresa immobiliare e mi occupo di compravendite, stralci e ristrutturazioni.

Ho venduto proprio in questi giorni un appartamento a Milano, una sera ho riflettuto con me stesso sul metodo che ho applicato (e che uso spesso) associandolo ai contenuti del tuo corso; bene, in sintesi per vendere questo immobile ho contattato ben 12 agenzie alle quali ho dato mandato libero (senza contratto) per la vendita; ho fissato un prezzo base intrattabile per tutte le agenzie in modo da non creare concorrenza sleale ed ho seguito personalmente ogni appuntamento.

Dopo i primi giorni ho verificato che un'agenzia in particolare mi portava più clienti delle altre (CTR alto), in apparenza anche clienti più raffinati (sottolineo questo perchè vendevo un appartamento da 6000 euro/mq), a questa agenzia (che chiamerò agenzia X) ho deciso di lasciare una copia delle chiavi in modo che si potesse gestire anche liberamente i propri appuntamenti. (CPC più alto)

Bene, ora vengo al dunque; L'appartamento, escludendo il mese di agosto, è stato praticamente venduto in 30 giorni, certo il coefficiente di vendibilità per la zona interessata era alto però visti i tempi e le dimensioni ridotte non era comunque un obiettivo facile.

A questo punto mi sono reso conto, associando le tue nozioni che:

1) Ho creato una sorta di split test dove l'annuncio era l'immobile stesso

2) Ho creato più landing page dove queste erano rappresentate dalle agenzie stesse che si muovevano in maniera diversa, presentando l'immobile in maniera diversa, ricercando i clienti in maniera diversa ed applicando metodologie differenti. (potremmo raffrontarlo al concetto dikeywords, titolo, descrizione della pagina (e probabilmente, dopo aver letto il nuovo corso AC a leve diverse)

3) Si è creata poi una variabile diversa da parte dei responsabili della stessa agenzia X i quali riscontravano che tutti i visitatori scartavano l'opzione acquisto in quanto l'immobile veniva presentato come "bilocale", e per le loro aspettative era piccolo. Hanno deciso allora di applicare una nuova LEVA (tipo quelle che annunci nella preview del corso AC conversioni) modificando l'annuncio e presentandolo come monolocale. Sarà forse coincidenza o caso ma l'immobile è stato venduto da questa stessa agenzia.

Potrei dire quindi, correggimi se sbaglio, che dopo una prima analisi l'agenzia che ha ricevuto le chiavi (l'unica) era quella con il CTR più alto, la stessa poi ha ottimizzato l'annuncio applicando delle modifiche che hanno ulteriormente aumentato il punteggio di qualità (il loro annuncio in effetti era più adatto alla tipologia di immobile) ottenendo il risultato programmato, il tutto all'interno di una adeguata "campagna virtuale" o "campagna off line"

Ciao

Settore : Noleggio barche a vela

Nota bene: l'email che segue non è legata al settore.

E' invece interessante per la storia di Cristina, che ha trovato un lavoro (ben retribuito) come direttrice Marketing grazie alle nostre metodologie

Titolo: 147 euro che hanno cambiato la mia vita

Per spiegare come 147 euro abbiano cambiato la mia vita dobbiamo tornare a quattro anni addietro, quando entro in un'azienda dopo un licenziamento in tronco e la conseguente apparente impossibilità di ricollocarmi.

Sono torinese, in questa nostra città olimpica la crisi c'è da che io ricordo, la cassa integrazione permea l'aria da tempo immemore, l'economia è stagnante per antonomasia.

Io mi ritrovo a spasso, divorziata, una figlia da mantenere e dopo circa 4 mesi di lotta per un impiego, uno qualsiasi, riesco a trovarne uno grazie all'intervento di amici.

Si sa, quando qualcuno di "importante" professionalmente incassa qualche favore, di solito si ottiene qualcosa.

Ottingo un co.co.pro come impiegata in una piccola azienda che stava iniziando un nuovo progetto: e-commerce. Non proprio un sogno di contratto, ma almeno... in qualche modo arrivo a fine-mese!!!

Entro per puro data entry, ma il mio carattere prende il sopravvento in barba allo stipendio da fame: mi appassiono al progetto, mi ci butto anima e corpo e porto la parte internet a livelli del tutto decorosi come fatturato, vendite, penetrazione di mercato, etc. etc.

Mi faccio carico degli aspetti amministrativi, commerciali, decisionali e tecnici.

L'azienda è piccola, il capo sempre assente e io sono decisionista, nonché altamente qualificata. Il mio stipendio iniziale passa da 800 al mese a 1200. (...E lì si ferma fino ad oggi!!!)

Succede dopo pochi mesi dal lancio del sito che Google ci banna. Il sito letteralmente sparisce dalla visibilità e le visite, allora faticosamente portate a circa 100/150 al giorno, crollano vertiginosamente a 5/10 al giorno.

Colta da sconforto, ma battagliera, mi tuffo nel web e incontro un personaggio che avrebbe cambiato la mia vita: Giulio Marsala.

Scopro come il Marketing Diretto (da cui accidentalmente provengo, pur adattandomi a fare tutt'altro) possa essere applicato al web.

L'azienda per cui lavoro, piccola e senza risorse, sta al marketing quanto un pesce sta ad una bicicletta così, armata del mio entusiasmo, passo le notti in compagnia di tutto quel che Giulio mette a disposizione: risorse gratuite, video, esempi, spiegazioni. Ovviamente con Giulio conosco anche altri suoi partner (... e qualche concorrente).

Studio, metto in pratica, testo, faccio prove. E ottengo risultati.

Il nodo fondamentale è che l'azienda non mi da i soldi per attivare campagne di AdWords, così mi invento una sorta di Blog/Article Marketing basato su landing page (e di questi tempi leggo di un e-book che su questo principio un "tizio" si è inventato il "pay-per-free"...)

Inondo letteralmente la rete di contenuti e il sito decolla, pur essendo in una nicchia, con numeri di tutto rispetto: assesto (ad oggi) il sito tra le 500 visite (in bassa stagione) e le 1000 viste al giorno, con i conseguenti ordini, vendite, contatti etc etc etc.

Quest'anno succede qualcosa. Succede che l'azienda minaccia il tracollo per operazioni mal gestite dall'AD (il famoso capo sempre assente).

Il sito tiene, il resto crolla.

Siamo in due ora a gestire il sito, e ci guardiamo sconsolate.

Il nostro posto di lavoro vacilla, le prospettive minacciano il peggio. Oltretutto il nostro essere co.co.pro, coccodè e chicchirichì, nonostante mille promesse di regolarizzazione, porta a uno stato di insicurezza ai livelli massimi: ammortizzatori sociali zero, garanzie zero, rischio 100%.

E' c'è sempre quella figlia da mantenere, l'esser single in un'Italia studiata per le "famiglie"...

Scatta una forma depressiva e, superata l'autocommiserazione, decolla il desiderio di cambiare rotta.

Dopo le vacanze estive, invece di un rasserenamento aziendale, le cose vanno peggio: inizia il mobbing, l'AD sclera, l'aria si fa irrespirabile...

Armata della mia insonnia, mi rituffo nella rete alla ricerca di una mia soluzione professionale per uscire dall'empasse e dal rischio finanziario connesso.

E Giulio arriva bello-bello, come se l'avessi "chiamato": esce "AC Pac".

Come leggo la lettera di presentazione mi dico: "devo averlo". Ma c'è la retta della scuola, il riscaldamento e quel mese... niente da fare. Nemmeno ad inventarmeli, riesco a saltar fuori i famosi 147 euro + iva.

*Partendo dal presupposto che chiedere è lecito, rispondere è cortesia, come prendo il nuovo stipendio, seppur a campagna ormai terminata, contatto lo staff di Marsala e chiedo se gentilmente mi accettano "fuori tempo". Miracolo (***) : dicono di sì.*

Bonifico, attendo le password come un bimbo attende Babbo Natale la mezzanotte... e finalmente accedo!!!

Per me quella lettera di presentazione rappresentava una concreta opportunità professionale, un "mi invento un lavoro nuovo"! E così è stato...

*(***)*

La vera magia, quella che mi ha cambiato la vita, è stato che ha riorganizzato le mie idee: mi ha fatto capire come potessi propormi al mondo professionale continuando quella mia passione che era l'Internet Direct Marketing.

Ho passato la notte su AC Pac e all'alba ho preso carta e penna e mi sono chiesta "cosa vuoi fare da grande"?

Ho analizzato la mia professionalità, le mie competenze, la mia esperienza e quel che "so" fare.

Come mi insegnarono tempi addietro, diviso un foglio a metà, ho scritto tutto. Sull'altra metà ho scritto tutto quello che non voglio, che non so fare.

Oggi le chiamano tecniche di PNL, io semplicemente metter su carta i pensieri.

Mi sono resa conto, grazie ad AC Pac di avere una "professione in mano" con "numeri alla mano" e "risultati reali" (qualche spot autocelebrativo non fa mai male).

Ho capito che non volevo "sprecarmi" per un'azienda che non credeva nelle mie capacità, seppur beneficiandone direttamente da anni, così ho preso il mio appunto sulle mie competenze, l'ho copiato e

incollato su un curriculum, l'ho reso decente in forma "europea" e ho iniziato a propormi presso quelle aziende che avrebbero potuto avvalersi della mia competenza (senza correre a riferirlo al capo).

Ho creato un mio minisito "curriculum" per dimostrare le mie competenze "internettiane" che vanno al di là del puro marketing ma che sfociano nel tecnico.

Ne è uscita la più bella opportunità professionale dei miei ultimi 20 anni (ne ho oltre 40), per un'azienda di livello nazionale, strettamente legata a Microsoft, e a giorni formalizzerò il passaggio da "tutto fare con conoscenze di internet" a "direttore comunicazione - marketing".

E nel frattempo un paio di aziende a cui avevo sottoposto piccoli progetti internet in puro stile AC Pac stanno iniziando a contattarmi per modeste consulenze, il mio personale extra stipendio, quei soldini che non cambiano la vita ma ti consentono alcuni sfizi sfiziosi.

147 euro mi hanno cambiato la vita, nella nuova azienda sarà mio interesse farmi autorizzare l'investimento in tutti i corsi di Giulio che riterrò a me necessari per la mia crescita, perchè il cambiamento iniziato non si fermi qui.

Non perchè così ripago in parte la magia prodotta da Giulio, ma perchè la professionalità che mi ha regalato è minima rispetto a quel che immagino siano i contenuti a pagamento e che finora non mi sono potuta permettere con il mio stipendio.

Infondo si traduce tutto in questo: a volte non sappiamo valorizzarci per quel che realmente valiamo! Giulio mi ha aiutato, inconsapevolmente, a trovare il filo del mio discorso.

Di questo sì che sarò eternamente riconoscente.

Grazie Giulio, con affetto

Cristina

Settore: Infoprodotti sulle diete e il controllo del peso

Ho scoperto la guida di Giulio Marsala qualche anno fa.

Prima le mie campagne soffrivano di 'vaghezza', impostare parole chiave singole o troppo vaghe mi faceva avere un costo/conv sui 2€.

Dopo aver letto la sua guida ho imparato la conversione inversa e un migliore uso delle parole chiave.

Solo con questi due accorgimenti ho dimezzato il mio costo/conv.

Ultimamente l'ho ripresa in mano e ho apportato ancora un paio di modifiche, ho aumentato di almeno 1/3 i miei contatti giornalieri.

Debora Conti www.deboraconti.com

Se non hai trovato il tuo settore

Considera che quelli che ti abbiamo mostrato sono solo una minima parte di tutti i settori in cui le nostre metodologie sono state applicate dai clienti.

Sommando i casi realizzati da Nicola e me (senza considerare quelli dei clienti, di cui qui ne hai visto una minima parte) sono stati applicati in oltre 60 mercati diversi.

È quindi molto probabile che, se esiste un mercato per il tuo prodotto o servizio, le nostre metodologie ti aiuteranno ad acquisire clienti: mostrandoti come realizzare il tuo sistema online che ti procura in automatico richieste e telefonate da clienti interessati. E che ti aiuta a battere i concorrenti.

In quali casi le nostre metodologie NON sono consigliate?

Ci sono 3 casi specifici nei quali NON consigliamo l'utilizzo delle nostre metodologie.

Le nostre metodologie non sono adatte nel caso tu abbia margini troppo ridotti (ad esempio in certi tipi di network marketing), oppure quando non hai il controllo dell'offerta e della comunicazione (succede in alcuni tipi di affiliazioni) e infine nel caso in cui tu desideri solo una clientela strettamente locale (ad esempio quando desideri solo clienti dal tuo quartiere).

Se ti trovi nella situazione di uno dei 3 casi sopra (margini risicatissimi, nessun controllo imprenditoriale, clientela di quartiere), NON ti consigliamo di ricorrere alle nostre metodologie.

Ma in tutti gli altri casi, quasi sempre puoi ottenere risultati interessanti applicando le metodologie che stiamo per condividere con te: sia per i risultati economici, ma anche per la velocità di applicazione delle metodologie e per la comodità che ti deriva dal possedere un sistema automatizzato che ti porta richieste e telefonate da clienti.

Per approfondimenti:

(consigliato) Corso fondamentale di Web Marketing Scientifico (per Imprenditori, Aspiranti Imprenditori, Liberi Professionisti e dirigenti)

www.CorsiMarketing.com/offerta

Altri riferimenti:

Acquisire Clienti: www.AcquisireClienti.com

Il blog di Giulio: www.GiulioMarsala.com

Il blog di Nicola: www.VeniceMarketingReport.com