

Copywriting Persuasivo Come Scrivere Pagine Di Ve

Recognizing the artifice ways to acquire this books **Copywriting Persuasivo Come Scrivere Pagine Di Ve** is additionally useful. You have remained in right site to begin getting this info. get the Copywriting Persuasivo Come Scrivere Pagine Di Ve link that we offer here and check out the link.

You could buy guide Copywriting Persuasivo Come Scrivere Pagine Di Ve or acquire it as soon as feasible. You could quickly download this Copywriting Persuasivo Come Scrivere Pagine Di Ve after getting deal. So, in imitation of you require the ebook swiftly, you can straight get it. Its as a result completely simple and therefore fats, isnt it? You have to favor to in this publicize

Breakthrough Copywriter: A Field Guide to Eugene M. Schwartz Advertising Genius - Dr. Robert C. Worstell 2017-06-09

There was one copywriter who made millionaires from people who read his book, although they never wrote an ad. Eugene Schwartz wrote a classic on copywriting that is probably one of the most powerful, and profitable, books on copywriting and marketing ever written. That book has been kept available only as a rare hardback gift edition. Generations of copywriters haven't had access to this material. And the world would be a poorer place, except... Fortunately Schwartz was also prolific as a speaker. So we are able to bring notes of his lectures and a review of his classic text to life again. You can learn: - How to create ads which sell your products at the expense of your competition - Find which roles your customer really wants to play and align these to your product - Discover how to get a product to sell no matter how people have already heard about it or how many products like it are already out there. - Learn how to control your audience by being their friend. Get Your Copy Now.

Scrivere per il web 2.0 - Alessandro Scuratti 2015-07-15

Alessandro Scuratti (con Alessandro Cuomo) Scrivere per il web 2.0. Come fare content marketing che funziona NUOVA EDIZIONE 2015 Così come esistono delle regole per la scrittura tradizionale su carta, ne esistono anche per il web writing, cioè per la scrittura sul web. In effetti, ogni volta che scriviamo online, stiamo comunicando su un mezzo che ha caratteristiche particolari, differenti da quelle di tutti gli altri media. Lo si capisce già dal fatto che i testi per Internet si chiamino "contenuti", e che non siano semplicemente composti da parole, ma anche da link, da immagini e da video. La scrittura per il web è in sostanza un mondo a sé rispetto alla scrittura tradizionale. Questo ebook fa luce su quelle che sono le norme per scrivere online in maniera efficace. Dedicato idealmente a tutti gli studenti universitari che desiderino avvicinarsi alle professioni legate alla comunicazione sul web, il presente lavoro è in realtà utile anche ai marketer che vogliono comprendere come sfruttare più efficacemente la presenza online delle loro aziende, migliorando il modo in cui comunicano attraverso il sito e il blog aziendali. Scritto in modo diretto e con uno stile pragmatico, l'ebook mira a trasferire ai lettori tutte le norme che regolano il web writing, con l'intento di renderle da subito riutilizzabili. Nonostante il campo di applicazione del web writing sia pressoché sterminato, il testo si è posto l'obiettivo di analizzarlo ampiamente. Il risultato di questo sforzo è che gli autori trattano vari tipi di scrittura per il web, da quella per i social network a quella dei siti di e-commerce, da quella per i blog a quella per le campagne di e-mail marketing. Un capitolo dell'ebook è inoltre dedicato alla SEO, cioè alla Search Engine Optimization e alle influenze che tale disciplina esercita sulla creazione di contenuti online. La progettazione dei cosiddetti "contenuti di qualità" non può infatti prescindere dalla conoscenza di alcuni dettagli squisitamente tecnici, che vengono qui presentati in modo semplice e chiaro.

Lettere di Vendita Vincenti - Alessandro Delvecchio 2017-02-27

Ciao, Benvenuto e grazie per aver investito in questo manuale. In questo manuale, ti mostrerò come scrivere la tua lettera di vendita vincente senza spendere migliaia di euro per ingaggiare un copywriter che la scriva per te. Ecco ciò che scoprirai leggendo questo manuale: • Imparerai la verità su come scrivere una lettera di vendita vincente. • Imparerai come formattare la tua lettera di vendita. • Vedrai come scrivere un titolo persuasivo e scoprirai i 5 tipi di titoli utilizzati dai copywriter professionisti. • Imparerai a scrivere il contenuto della tua lettera di vendita, dal punto in cui ti presenti al lettore al punto in cui concludi la

vendita. • Scoprirai le domande più importanti alle quali DEVI rispondere bene per concludere la tua vendita. • Scoprirai la risposta definitiva alla antica questione: lettera lunga o letteracorta? • Imparerai i trucchi e le strategie vincenti dimostrati dai numerosi casi reali riportati in questo manuale. • Scoprirai le parole giuste da scrivere e i tasti giusti da toccare per solleticare emozionalmente il tuo potenziale cliente. • Scoprirai come ingaggiare e utilizzare testimonial per sostenere la tua propaganda. • E molto, molto altro ancora! In un certo senso ti puoi considerare baciato dalla fortuna perché magari non hai a disposizione 10.000 euro o nemmeno 1.000 euro, ma ti è bastato investire meno di 100 euro in questo manuale per avere le conoscenze di un copywriter professionista. Con le conoscenze sul copywriting racchiuse in questo manuale potrai scrivere più lettere di vendita vincenti ottenendo un tasso di conversione minimo (il tasso di conversione dei tuoi lettori in acquirenti) del 2-4% o anche di più! E ora senza indugi, inizia a scrivere e a vincere. In questo ebook trovi: Introduzione Capitolo 1-Le basi della lettera di vendita vincente Se vuoi fare business, devi sapere come vendere Cosa ti serve Capitolo 2-Scrivi la tua lettera di vendita Capitolo 3-Lettera di vendita - Nozioni avanzate Conclusioni

Copywriting - Luigi Padovesi 2022-07-04

Scopri i segreti del copywriting persuasivo e scrivi email e pagine di vendita efficaci. Se hai un'impresa o un sito di e-commerce e desideri dare uno slancio alle vendite, un lavoro di scrittura che descriva al meglio gli articoli che metti in commercio risulta fondamentale, specie sul web. Il mercato è cambiato e una buona recensione, magari dal taglio fortemente persuasivo ed emozionale può fare breccia tra i lettori, portandoli all'acquisto. Esamineremo come la componente persuasiva ed emozionale giochi allo stato attuale delle cose un ruolo sempre più determinate agli occhi del target di riferimento. La componente logica, informativa e razionale, però, non deve mai mancar affinché tu, in qualità di scrittore possa risultare quanto più affidabile possibile e non un semplice venditore. Analizzeremo poi le barriere che il copywriter ha il compito di rimuovere, per far concludere una transazione. Luigi Padovesi fornirà, poi, una serie di consigli utili su come scrivere un testo fortemente orientato alla vendita.

Ogilvy on Advertising - David Ogilvy 2013-09-11

A candid and indispensable primer on all aspects of advertising from the man Time has called "the most sought after wizard in the business." Told with brutal candor and prodigal generosity, David Ogilvy reveals:

- How to get a job in advertising
- How to choose an agency for your product
- The secrets behind advertising that works
- How to write successful copy—and get people to read it
- Eighteen miracles of research
- What advertising can do for charities

And much, much more.

Manuale di Copywriting Persuasivo - Dr Felicity Gray 2020-09-08

Sei alla ricerca del manuale più completo sul mondo del Copywriting? In virtù della sua pluriennale carriera, l'autrice ha dato vita a un testo dalle mille sfaccettature. Il manuale è ricco di APPROFONDIMENTI TEORICI E PRATICI pensati per guidare step-by-step il lettore, senza mai trascurare i neofiti alla ricerca di un fedele alleato tascabile per fare luce sul vasto mondo del COPYWRITING PERSUASIVO. Se raccontare storie emozionali è la tua passione, le pillole di SCRITTURA CREATIVA contenute nel manuale sono il punto di partenza da cui affrontare con consapevolezza le sfide del WEB COPYWRITING. Quanti sono gli stili e i toni da applicare alla versione migliore del tuo copy? Quali le caratteristiche tecniche della narrazione testuale su FACEBOOK, INSTAGRAM e sui siti web dei tuoi committenti? In che modo trovare la giusta vena immaginativa per catalizzare l'attenzione degli utenti in

target e aumentare il ROI (e il conseguente tasso di conversione)? Per rispondere a queste, e ad altre domande, è necessario tuffarsi a capofitto tra le pagine di un libro a suo modo semplice, capace di trasmettere con immediatezza l'anima più profonda della scrittura persuasiva. CONSIGLI efficaci e tecniche MAI condivise prima da nessuno sono un valore aggiunto di ineguagliabile importanza: il Copywriter deve essere sempre aggiornato sulle ultime novità così da apprendere tutti i segreti per massimizzare CAMPAGNE PUBBLICITARIE di DEM, LANDING PAGE, SITI WEB e molto altro. Pronto a indossare la tua armatura digitale, impugnando la penna della persuasione? Nel manuale imparerai: La differenza che intercorre tra articolista, copywriter e giornalista web: quale professione si addice maggiormente alla tua passione? L'importanza del target e dell'analisi di mercato per la definizione delle buyer-personas a cui rivolgerti. Chi è il tuo destinatario ideale? Come trasformare le parole in possibilità di guadagno (per te e per il tuo committente). Le regole da seguire per scrivere un testo chiaro ed efficace; Quali sono i 6 principi della persuasione di Robert Cialdini? Come applicarli? La stesura di un piano editoriale per il tuo cliente: quali sono i contenuti che aumentano il valore percepito di un prodotto e/o servizio; Copywriting per articoli web, social network, landing page e DEM: come trovare la tua nicchia professionale? L'importanza della Call-To-Action spingere all'azione significa convertire! Molto altro! Gli esercizi e le metodologie contenute nel testo sono frutto di ricerche contemporanee (nonché di esperienze personali) aggiornate al Luglio del 2020. Garantisciti subito una copia prima dello scadere dell'offerta promozionale ed entra anche tu nel vasto universo della scrittura persuasiva, tra pratica, teoria e oltre 10 esercizi per migliorare le tue skills!

Sarò Brief - Francesca Arienzo 2016-09-14

Strillo, corpo, piedino, concept, teaser e ancora... Intelligenza collettiva, content marketing, storytelling, smart tv, social influencer. Sapete cosa vogliono dire esattamente queste parole? Sarò brief è un glossario, in formato microblogging, che racconta il significato delle terminologie utilizzate sia nella comunicazione tradizionale che in quella digitale, partendo dal presupposto che la cultura si evolve e diventa transmediale. Il lavoro contiene più di 1000 vocaboli, parole ed espressioni in lingua inglese di uso più o meno comune, molti tecnicismi, il gergo usato nella pratica di tutti i giorni, i nuovi modi di dire appena nati ma anche i nomi e gli acronimi delle principali associazioni di categoria. Il volume intende aprire la porta sull'universo pubblicitario, e in generale sulla comunicazione, a tutti coloro che vogliono entrarvi, offrendo un glossario di immediata comprensione e di facile lettura. Ogni definizione è raccontata in un tweet, ovvero utilizzando al massimo 140 caratteri e hashtag per evidenziare le parole chiave che hanno una spiegazione dedicata, affinché ogni voce sia breve, essenziale ed esaustiva. La sfida della pubblicazione è quella di fornire una guida contemporanea alla lingua del comunicatore per tradurre parole che possono sembrare a volte incomprensibili, ma anche per cogliere le differenze tra le diverse terminologie e imparare a usarle nel modo opportuno. Un passe-partout da tenere sempre a portata di mano, con la consapevolezza che la comprensione della lingua è solo il punto di partenza per imparare a usarla con competenza, con la speranza che questo lavoro rappresenti uno strumento utile a tale scopo.

Il Piccolo Libro della Scrittura Persuasiva - Andrea Lisi 2019-09-01

Il primo e unico "bignami" del copy persuasivo™ in lingua italiana. Questo libretto, pubblicato per la prima volta nel 2017, è pensato per professionisti, imprenditori e tutti coloro che hanno bisogno di comunicare per convincere e ottenere una risposta, in un mondo in cui è sempre più difficile attirare l'attenzione (e stimolare interesse). Nella nuova edizione, arricchita e potenziata, il testo è diviso in 10 capitoli, più nuove appendici (con approfondimenti e materiali operativi ulteriori) e una serie di procedure e dritte per scrivere messaggi chiari e convincenti e superare la sindrome del foglio bianco.

Copywriting per Affiliate Marketing - Crea pubblicità online irresistibile con la formula Power Ads - Marcello Marchese 2019-09-02T00:00:00+02:00

Non sarebbe bello avere un sistema da seguire passo passo per scrivere pubblicità persuasiva su Facebook e altri social? L'affiliate marketer è la professione online più desiderata del momento: ogni giorno nuovi italiani vengono a conoscenza di questa nuova opportunità che permette di guadagnare da casa vendendo prodotti di altri, grazie alle pubblicità online. Ma cosa scrivere sui social per convincere gli utenti a comprare? In un'era in cui siamo sempre più distratti le regole del copywriting devono sfruttare qualsiasi strumento che faccia leva sui desideri e sulle reazioni automatiche di quello che viene chiamato il cervello antico. Dopo anni di studio nel mondo della scrittura persuasiva e dalla sua esperienza in Pronto Campaign,

l'autore (Marcello Marchese) ha formulato il modello Power Ad, il primo sistema per l'affiliate marketing per fare pubblicità sui social che ti permette di catturare l'attenzione; creare interesse verso il tuo prodotto; posizionarlo come unico o speciale; invogliare all'acquisto immediato. Se anche tu vuoi scoprire come fare tutto ciò, Copywriting per Affiliate Marketing è l'unico libro esistente in Italia che contiene queste informazioni!

Google AdWords - Perry Marshall 2013-07-03T00:00:00+02:00

Google viene usato per eseguire ricerche più di un miliardo di volte al giorno, creando un'incredibile opportunità per portare il vostro business davanti a migliaia di persone ogni minuto..., ma solo se sapete quel che state facendo! Gli esperti di AdWords Perry Marshall e Bryan Todd vi svelano i concetti fondamentali, le tecniche, gli strumenti e i trucchi che Google tiene gelosamente segreti. Riuscirete così a creare una campagna aggressiva e razionale, che aumenti la vostra visibilità nei motori di ricerca e che vi faccia ottenere più clic e aumentare le vendite. Nessun'altra guida è così completa e aggiornata nella trattazione di quello che oggi è il medium pubblicitario più potente in assoluto.

Growth Hacking Copywriting - Ray Taylor 2019-04-30

p.p1 {margin: 0.0px 0.0px 0.0px 0.0px; font: 14.0px 'Gill Sans Light'; color: #000000; -webkit-text-stroke: #000000; background-color: #ffffff} p.p2 {margin: 0.0px 0.0px 0.0px 0.0px; font: 14.0px 'Gill Sans Light'; color: #000000; -webkit-text-stroke: #000000; background-color: #ffffff; min-height: 16.0px} p.p3 {margin: 0.0px 0.0px 0.0px 0.0px; font: 14.0px 'Gill Sans Light'; color: #000000; -webkit-text-stroke: #000000} p.p4 {margin: 0.0px 0.0px 3.6px 0.0px; font: 14.0px 'Gill Sans Light'; color: #000000; -webkit-text-stroke: #000000} p.p5 {margin: 0.0px 0.0px 3.6px 0.0px; font: 14.0px 'Gill Sans Light'; color: #000000; -webkit-text-stroke: #000000; min-height: 16.0px} p.p6 {margin: 0.0px 0.0px 0.0px 0.0px; font: 14.0px 'Gill Sans Light'; color: #000000; -webkit-text-stroke: #000000; min-height: 16.0px} span.s1 {font-kerning: none}

Una guida pratica per utilizzare al meglio le strategie del Growth Hacking per le tue attività di Copywriting. Il Growth Hacking Copywriting è una disciplina emergente che utilizza i concetti e gli strumenti del Growth Hacking per il Copywriting. Utilizzare il Growth Hacking Copywriting significa quindi scrivere testi e adattarli al web sfruttando le strategie di marketing digitale e gli strumenti più innovativi per far crescere il più velocemente possibile un'impresa grazie all'acquisizione e al coinvolgimento di un maggior numero di clienti. Usare le strategie del Growth Hacking per il Copywriting ti permette di fare la differenza nel tuo copy, costruire contenuti accattivanti, attivare e fidelizzare il tuo target. Con questa guida conoscerai strategie facili da mettere in pratica sia per la comunicazione del tuo servizio o prodotto sia per la vendita a partire dal tuo contenuto. Questo è un libro da usare come un vero strumento di lavoro grazie alla semplicità di linguaggio, agli esempi e alle indicazioni operative. Il testo è inoltre arricchito da . schemi e immagini esplicative disponibili in download in formato pdf a colori . un ricco e aggiornato glossario dei termini tecnici più importanti . case studies pratici, illustrati passo passo, per imparare operativamente le strategie del Growth Hacking Copywriting Perché leggere questo ebook . Per capire cosa è e come si utilizza il Growth Hacking Copywriting nel tuo lavoro e per il tuo business . Per conoscere e imparare a usare le risorse digitali efficacemente per i tuoi obiettivi . Per definire e costruire la migliore strategia di comunicazione e creazione di contenuti per te e il tuo business . Per usare gli strumenti del web e i social in modo strategico e focalizzato . Per promuovere in modo innovativo ed efficace il tuo brand, prodotto e servizio in qualunque settore e con qualunque budget L'ebook si rivolge . A privati, a chi ha un'attività, a imprenditori e ai liberi professionisti che vogliono improntare una efficace strategia comunicativa attraverso gli strumenti del Growth Hacking . Ai professionisti della comunicazione e direttori di marketing . Agli studenti di comunicazione e agli appassionati del web . Ai formatori e docenti di comunicazione, per utilizzare esempi pratici una guida utile e aggiornata da utilizzare nei loro workshop e corsi Contenuti principali . Che cos'è il Growth Hacking Copywriting e come si applica al Copywriting . I modelli di copy . Creare il miglior contenuto per i propri obiettivi di business . Come organizzare i contenuti in una strategia di Growth Hacking . Creare contenuti persuasivi . Case studies . Glossario

A 4th Course of Chicken Soup for the Soul - Jack Canfield 2012-09-18

The fourth installment in the Chicken Soup for the Soul series promises to be even more popular than its predecessors. The perfect gift for friends, family and business associates is now available in A 4th Course. **Ingredienti di Digital Marketing per la ristorazione** - Luca Bove 2015-09-30T09:40:00+02:00

Perché ti parliamo di marketing digitale per la ristorazione? Perché: ci sono più dispositivi connessi che abitanti sul pianeta, ci sono più smartphone (da usare per prenotare il tuo ristorante) che spazzolini da denti (da usare dopo), i tuoi clienti usano Internet più di te, nessuno lo ha ancora fatto in Italia, oggi le strategie imprenditoriali si applicano online e con eccellenti performance. Abbiamo scritto questo manuale con la speranza di vederlo nella biblioteca di chef, ristoratori, pizzaioli e manager di catene ristorative, tra guide e storici ricettari, sempre a portata di mano per trovare un consiglio di comunicazione e per scoprire idee e spunti di vendita e marketing. Leggendo questo libro troverai gli ingredienti giusti (strumenti e tecniche) per il marketing del tuo ristorante che, miscelati con la debita cura, creeranno il piatto perfetto: il tuo progetto di digital marketing per comunicare, informare e vendere grazie al web. Con la tua cucina ci insegni che un buon piatto non necessita di molti sapori diversi, ma di un'originale ed equilibrata calibrazione. Diventa anche tu un Digital Chef: proponi la tua personale ricetta del successo online.

Exercises in Style - Raymond Queneau 1981

Queneau uses a variety of literary styles and forms in ninety-nine exercises which retell the same story about a minor brawl aboard a bus

Confessions of an Advertising Man - David Ogilvy 2002

Web marketing per micro imprese e professionisti - Elena Farinelli 2018-11-09T00:00:00+01:00

L'Italia è composta da micro-realtà, piccole attività commerciali, liberi professionisti, negozi, che non possono spendere i budget delle grandi aziende, che invece si muovono sulla Rete con la stessa disponibilità economica che in passato riversavano in TV. Per fortuna su Internet si possono fare cose interessanti anche con pochi soldi, a patto di sapere dove valga la pena investire e come evitare di incappare in fregature. Vuoi capire come si usa Facebook? In che modo Google può avvantaggiarti, rendendo disponibili i tuoi contenuti ai potenziali clienti? Che tipo di sito ti serve? Come fare a scegliere il giusto fornitore? Per rispondere a queste domande, devi conoscere gli strumenti. Web marketing per micro imprese e professionisti è una guida dal taglio pratico, con tanti esempi reali e scritta con linguaggio semplice, che ti aiuterà a capire come risparmiare e come poter vendere i tuoi prodotti e servizi, anche con poche decine o centinaia di euro.

Copywriting Persuasivo - Ottavia Devita 2019-02-11

Queso cofanetto comprende i tre libri scritti, dalla stessa autrice, focalizzati sul copywriting persuasivo. Un cofanetto da non perdere! Copywriting Persuasivo: come scrivere potenti email di vendita che convertono E' un libro focalizzato sui metodi e sulle tecniche di copywriting persuasivo da applicare alle tue email di vendita (e non). Parte dalla definizione di copywriting persuasivo spiegandoti cos'è e come applicarlo con esempi pratici e concreti. Imparerai a scrivere titoli persuasivi ed efficaci che porteranno i tuoi lettori a non poter fare a meno di leggere le tue email e i tuoi contenuti. Numerosi esempi pratici ti guideranno passo passo a scrivere dei titoli estremamente potenti ed efficaci. In copywriting persuasivo, troverai tutto quello che ti serve. Un manuale operativo da tenere sempre a portata di mano. Un bonus finale di aiuterà a seguire tutti i passi in modo corretto e ad acquisire le informazioni in modo più veloce. INDICE 1.0 Introduzione all'email marketing 2.0 Copywriting Persuasivo 3.0 Prima di iniziare a scrivere la tua prima email 4.0 Come scrivere il titolo della tua email 5.0 Come scrivere il corpo della tua email 6.0 Conclusioni 7.0 BONUS Copywriting Persuasivo: Come scrivere potenti pagine di vendita che convertono con l'uso del Copywriting Questo libro vuole offrirti un approccio pratico all'utilizzo del Copywriting Persuasivo per la realizzazione di potenti pagine di vendita che trasformano i tuoi potenziali clienti in acquirenti. Troverai tutto quello che ti serve. Un manuale operativo da tenere sempre a portata di mano con esempi di copywriting da poter applicare fin da subito e le tecniche da utilizzare. Dopo aver letto questo libro di Copywriting sarai nelle condizioni di scrivere le tue pagine di vendita, ma anche landing page e optin page, sapendo come strutturarle e cosa scrivere per renderle persuasive, efficaci e che convertono facendo aumentare le tue vendite e il tuo fatturato. CAPITOLI PRINCIPALI: 01 - Conosci il tuo mercato 02 - Cos'è e come si struttura una pagina di vendita 03 - Attira l'attenzione - incuriosisci: la Headline 04 - La strategia a tre intestazioni 05 - I tipi di Trigger 06 - Stabilire credibilità 07 - Tira fuori i Benefici 08 - Spiega le caratteristiche ... 09 - Includi immagini potenti 10 - Promuovi offerte e bonus di valore 11 - Mantieni una presenza online ... 12 - Soluzione Dubbi 13 - Acquisto: un invito all'azione 14 - Chiusura della vendita 15 -

Garanzia e Bonus 16 - E er finire ... 17 - Conclusioni SWIPE FILE + 1500 esempi e formule pronte all'uso Lo SWIPE FILE per copywriting persuasivo qui proposto è più di un libro e più di un manuale di copywriting. Una raccolta di oltre 1500 esempi, formule e modelli pronti per essere utilizzati, studiati e adattati. E' Uno strumento che non dovrebbe mancare nella libreria di un vero copywriter o aspirante tale o di chi fa Copywriting a livello professionale. Può essere utilizzato all'infinito. Più di 1500 formule, testi e ottimi modelli per Headlines, sub-Headlines, titoli di articoli, titoli per blog post e social media, titoli per email, call to action e tanto altro ancora. Questa raccolta ti consente di utilizzare gli esempi completando gli spazi vuoti o sostituendo quelli segnalati. CAPITOLI: 01 - HEADLINES 02 - SUB-HEADLINES 03 - TITOLI DI ARTICOLI 04 - TITOLI PER BLOG POST 05 - CALL TO ACTION 06 - PERSONAL BRANDING 07 - DOMANDE CHE COINVOLGONO 08 - CATTURA ATTENZIONE/ TITOLI PER SOCIAL MEDIA 09 - APERTURE IPNOTICHE 10 - BENEFIT/VANTAGGIO/GIOVAMENTO 11 - BONUS 12 - CONFRONTI 13 - MOMENTO DELLA DECISIONE 14 - EMAIL MARKETING 15 - FOLLOW UP 16 - P.S. POST SCRIPT 17 - Conclusioni **Copywriting Persuasivo** - W. Brian P. Losito 2016-12-02

Scopri come scrivere pagine di vendita vincenti senza errori utilizzando le informazioni chiave contenute in questo libro. Il copywriting è una scienza fondamentale se vuoi vendere online in maniera efficace, ti permette di comunicare con il tuo potenziale cliente e prendere i tasti giusti per farlo "scattare", qualsiasi sia il tuo obiettivo, aumentare le vendite, far iscrivere più persone ai tuoi eventi, lead generation, in pratica è una parte fondamentale e irrimpiacciabile di qualsiasi aspetto del marketing e della pubblicità, niente può funzionare senza copywriting. Molte tecniche di marketing non sono accessibili al piccolo imprenditore, per via dei costi proibitivi che le precedono, il copy invece funziona a prescindere dalla grandezza o dal tipo di azienda che hai, ma c'è da dire che il copywriting non è una scienza facile da carpire nella sua totalità. Per tua fortuna sei capitato nel posto giusto, ti trovi davanti un manuale con 200 pagine di contenuto azionabile a portata di click. Ecco tutto quello che apprendrai se deciderai di investirci su: Scopri come puoi triplicare le conversioni aggiungendo solo due lettere alla formula A.I.D.A. Persuadi i tuoi potenziali clienti con una rivista formula di persuasione da 4 step! Come non commettere MAI l'errore di vendere un prodotto a chi non serve Se non rispondi a queste 5 obiezioni nella tua copy stai perdendo clienti 4 Personalità Dominanti A Cui Ti Devi Rivolgere Quando Scrivi 7 leve psicologiche che devi assolutamente utilizzare nella tua pagina di vendita Le _____ sono la chiave dell'attenzione! Scopri come utilizzarle nella tua copy 2 semplici esercizi che ti aiutano a rimanere focalizzato e concentrato quando scrivi la tua copy 4 metodi per sconfiggere la fobia da foglio bianco La reale anatomia di una pagina di vendita vincente La tecnica poco conosciuta che utilizzava Einstein per rimanere concentrato Svelato il metodo per creare headline efficaci ogni singola volta 19 tipi di bullet per creare una pagina di vendita impossibile da ignorare Rivelato il segreto per creare USP vincenti in 6 semplici step Creare testimonianze a prova di bomba con i consigli contenuti a pagina 158 Scopri i 6 tipi di bonus che rendono la tua offerta un acquisto obbligatorio Come creare la massima urgenza nel potenziale cliente per farlo acquistare subito Utilizza la strategia sulla psicologia del prezzo per rendere le tue offerte più attrattive Metti a frutto il template che ho preparato per generare chiamate all'azione vincenti. Massimizza l'efficacia del PS in 3 semplici mosse. Molto Altro Ancora! Sul serio, non sto scherzando. Come vedi la quantità di informazioni che puoi mettere immediatamente in uso è enorme, tutto quello che devi fare è cliccare il pulsante d'acquisto e iniziare a scoprire questa bellissima scienza. Acquistalo adesso non rimandare, a volta "dopo" si trasforma in "mai", fai un regalo a te e alla tua attività investendo sulla tua conoscenza.

The Idea Writers - T. Iezzi 2016-09-27

The Idea Writers guides both new and experienced copywriters through the process of creating compelling messages that sell. It shows readers what it's like to work in the fast-paced world of an agency while providing practical advice plus details on creating award-winning multimedia ad campaigns.

Lead Generation - Emanuele Chiericato 2017-02-03T00:00:00+01:00

Usa le 9 c del web marketing per convertire i tuoi utenti in clienti Che tu abbia un sito, un e-commerce o un blog è per te fondamentale raggiungere il maggior numero di persone realmente interessate a ciò che proponi. La lead generation è quella strategia che ti consentirà di acquisire nuovi contatti e di utilizzarli per incrementare le vendite dei tuoi prodotti o servizi. Il libro che hai tra le mani ti illustrerà il metodo e gli strumenti più efficaci per attrarre i tuoi potenziali clienti, guidandoti lungo un percorso sistematico e

conseguenziale che si articola seguendo il viaggio che compie proprio il tuo pubblico ideale. Come in ogni nuova avventura, ci saranno situazioni entusiasmanti e momenti difficili, ma troverai sempre aiuti lungo il cammino: casi studio, esempi concreti, strategie pratiche da poter mettere in atto subito per fare una lead generation vincente. Sei pronto ad iniziare?

Copywriting - Anna Zuccaro 2015

SEO Google - Francesco De Nobili 2015-01-01

La prima regola del web è farsi trovare facilmente dai navigatori o dai potenziali clienti, ecco perché questo libro è dedicato soprattutto a chi vuol diventare professionista in questo campo o vuole semplicemente saperne di più sulle tecniche che permettono di dare visibilità a un sito web: la SEO (Search Engine Optimization), il web marketing e la SEO off page che comprende tutte le azioni di posizionamento sui motori di ricerca effettuate all'esterno del sito web. Oltre a spiegare le teorie e le tecniche della SEO e del web marketing, attraverso questo libro sarà possibile sviluppare un proprio metodo di lavoro e utilizzare in maniera efficace gli strumenti gratuiti forniti da Google per sfruttare efficacemente queste tecniche.

Verranno inoltre approfondite le tecniche di copywriting e scrittura persuasiva, oltre naturalmente al social media marketing: l'integrazione del web marketing con i social network (Facebook, Twitter, YouTube), con un occhio di riguardo all'impatto sempre maggiore che avrà Google Plus sui motori di ricerca.

D&AD. the Copy Book - D&AD 2018

In 1995, the D&AD published a book on the intricate art of writing for advertising. Now, D&AD and TASCHEN join forces to bring you this updated and redesigned edition with essays by 53 leading professionals from across the world. This book isn't just indispensable for marketing writers, but for anyone who needs to win people over online, on...

Online Marketing - Luigi Padovesi 2019-03-22

Tutto ciò che ti serve per l'Online Marketing. In questo volume imparerai a promuovere i tuoi prodotti o servizi su Internet, partendo dalle basi fino al raggiungimento di risultati concreti. Internet non ha limiti e puoi raggiungere persone da tutto il Mondo, all'istante. Ma devi lavorare nella giusta direzione. Questo libro contiene i fondamenti per iniziare a lavorare con Online Marketing. 1. Web Marketing Il Web Marketing è il processo che ti permette di vendere online. Cosa vendere, come vendere e a chi vendere? O provi a caso, e potrebbe andarti bene o male, o impari l'online marketing. In questo libro Luigi Padovesi ti spiega le basi per imparare a guadagnare tramite la vendita di prodotti, fisici o digitali, su Internet.

Leggendo WEB MARKETING di Luigi Padovesi scoprirai... * Come impostare un Business Online su basi solide * Definire Branding e Posizionamento * La formula segreta per il successo del tuo business * Come generare traffico organico * Acquisire lead in target tramite una lead generation di qualità * Come monetizzare una lista tramite il Lead Nutrating * Come sfruttare il retargeting per massimizzare i profitti * Come creare un Funnel di vendita * Come creare una Landing Page * Usare il Web Marketing per il Network Marketing e per l'Affiliate Marketing 2. COPYWRITING: Scrivere per Vendere Scopri i segreti del copywriting persuasivo e scrivi email e pagine di vendita efficaci. Esamineremo come la componente persuasiva ed emozionale giochi allo stato attuale delle cose un ruolo sempre più determinate agli occhi del target di riferimento. La componente logica, informativa e razionale, però, non deve mai mancar affinché tu, in qualità di scrittore possa risultare quanto più affidabile possibile e non un semplice venditore.

Analizzeremo poi le barriere che il copywriter ha il compito di rimuovere, per far concludere una transazione. Luigi Padovesi ti fornirà, poi, una serie di consigli utili su come scrivere un testo fortemente orientato alla vendita. 3. La Bibbia del SEO Il SEO ti permette di acquisire traffico organico. Mentre i costi pubblicitari stanno salendo, l'ottimizzazione del tuo sito web per la ricerca su Google permette di avere visibilità a lungo termine, senza spendere un centesimo. I motori di ricerca sono gli strumenti basilari per la ricerca di informazioni sul World Wide Web e operano fondamentalmente attraverso alcuni processi molto importanti: scansione, indicizzazione, ranking e creazione della risposta. In questo libro imparerai come dominare tutti questi aspetti per Google, il motore di ricerca più importante al mondo utilizzato per oltre il 99% delle ricerche. * Teoria di base sui motori di ricerca e sul SEO * I tool che ti aiuteranno a ottenere più visibilità * Gli errori da evitare assolutamente * Modifiche pratiche da applicare subito al tuo sito web * Pianificazione e struttura dei link * Gli aspetti tecnici da considerare * SEO come alternativa al PPC * Come

motenizzare la visibilità tramite Google * SEO On-page e Off-page * I falsi miti più diffusi sul Google SEO **Story** - Robert McKee 2010-09-28

Robert McKee's screenwriting workshops have earned him an international reputation for inspiring novices, refining works in progress and putting major screenwriting careers back on track. Quincy Jones, Diane Keaton, Gloria Steinem, Julia Roberts, John Cleese and David Bowie are just a few of his celebrity alumni. Writers, producers, development executives and agents all flock to his lecture series, praising it as a mesmerizing and intense learning experience. In Story, McKee expands on the concepts he teaches in his \$450 seminars (considered a must by industry insiders), providing readers with the most comprehensive, integrated explanation of the craft of writing for the screen. No one better understands how all the elements of a screenplay fit together, and no one is better qualified to explain the "magic" of story construction and the relationship between structure and character than Robert McKee.

Copywriting - L. E. A. LEA edizioni 2021-04-28

Sei alla ricerca di un manuale che spieghi in modo esaustivo il Copywriting e tutte le sue sfaccettature? Vuoi seguire gli insegnamenti di un esperto nel settore? Se questa è la tua volontà, questo Manuale è tutto ciò che fa al caso tuo. Ti è mai capitato di leggere una pagina di vendita su Internet o sulla carta stampata ed essere irrimediabilmente coinvolto? Hai sentito quasi una forza interiore che ti spingesse nel compiere un'azione? Questo è accaduto perché probabilmente ti sei imbattuto in una pagina con un Copy Persuasivo. Scrivere dei Testi in grado di Coinvolgere il Lettore e di scaturire Emozioni in lui non è affatto semplice. In questo manuale scoprirai tutti i Segreti con Esempi Pratici per diventare un Copywriter professionista. Se hai avuto sempre una passione per la scrittura e non sei mai riuscito a metterla a frutto ora è il momento giusto. Gli insegnamenti contenuti in queste pagine ti consentono di trasformare la tua Passione in un Lavoro molto Remunerativo. Quali sono le differenze tra la scrittura sui social e la carta stampata? Come si scrivono dei testi coinvolgenti? Come si catalizza l'attenzione del lettore? Sul web troverai delle informazioni di poco valore, nella maggior parte dei casi scritte da copywriter improvvisati. In realtà le Tecniche di Copywriting sono conosciute da Pochi, proprio per queste ragioni non tutti riescono ad eccellere in questo ambito. In questo libro trovi tutto quello di cui hai bisogno. Sei pronto ad iniziare questa tua nuova avventura? Aspetta un attimo, vediamo insieme quel che troverai in questo libro: Cos'è il Copywriting, le sue origini e i suoi ambiti di applicazione; Come creare un Testo Coinvolgente che spinga l'utente nel compiere un'azione decisa; Cosa fare prima della stesura di un testo; Come trasformare le parole in Armi per Vendere; Come scrivere sui Social Media; Esempi pratici di Copy per Pagine di Vendita; E... molto altro! Tutte le informazioni che trovi in questo libro sono state aggiornate ad Aprile del 2021 e sono frutto di ricerche e di studi dell'Autore. Non perdere altro tempo e acquisto subito una copia, all'interno del libro ti aspetta un incredibile Bonus! □□□□

Story or Die - Lisa Cron 2021-03-02

"A practical, heartfelt manual for anyone who needs to change minds and actions. Lisa Cron shares the art of practical empathy with leaders who care enough to make a difference."—Seth Godin, author of The Practice A step-by-step guide to using the brain's hardwired need for story to achieve any goal, from the author of Wired for Story Whether you're pitching a product, saving the planet, or convincing your kids not to text and drive, story isn't just one way to persuade. It's the way. It's built into the architecture of the brain, and has been since early humans gathered around the camp fire, trying to figure out how to outsmart the lion next door. In Story or Die, story coach Lisa Cron sets out to decode the power of story, first by examining how the brain processes information, translates it into narrative, and then guards it as if your life depends on it. Armed with that insight, she focuses on how to find your real target audience and then pinpoint their hidden resistance. Finally, she takes you, step-by-step, through the creation of your own story, one that allows your audience to overcome their resistance and take up your call to action, not because you told them to, but because they want to. That is the power of story. Use it wisely.

Le nuove professioni digitali - Giulio Xhaet 2015-10-02T00:00:00+02:00

Per competere a livello nazionale e internazionale, le aziende dimostrano un bisogno crescente di comunicatori, marketer e storyteller, di gestori di dati e contenuti, e persino di psicologi e filosofi. Da questo nasce l'esigenza di un libro che affronti le sfide che la digital transformation ha lanciato ad aziende e professionisti, e che spieghi le abilità sulle quali investire per la propria carriera: le cosiddette digital soft-

skill, attitudini necessarie per eccellere in Rete. Le nuove professioni digitali approfondisce alcuni tra i lavori più richiesti dal mercato: dai creatori di contenuti ai gestori di Social Media e Community online, dai Digital PR e Digital Advertiser ai Web Analyst e agli specialisti di Reputation, per chiudere con i SEO, esperti di visibilità sui motori di ricerca, e i Data Scientist, veri e propri trend setter dei dati digitali. Il testo fa chiarezza sugli aspetti distintivi e le peculiarità delle diverse professioni, individuando per ogni figura gli obiettivi da presidiare, l'operato di una giornata tipo e consigliando realtà di formazione e orientamento con cui sviluppare il proprio talento, in Italia e all'estero. Frutto della collaborazione di alcuni tra i più autorevoli professionisti italiani del settore, il volume offre al lettore contenuti attuali, numerosi punti di vista e strumenti concreti.

[Copywriting Persuasivo: Il Manuale Più Completo Per Creare Testi, Titoli, Frasi e Contenuti Web Per Vendere Qualsiasi Cosa Con La Scrittura Persuasiva](#) - Denis Martin 2022-09-27

In qualità di copywriter, il tuo compito è di scrivere parole scelte ed organizzate in una maniera che riescano a mutare la tipica reazione iniziale del lettore, che è caratterizzata da indifferenza e impassibilità nei confronti del tentativo del copywriter che, nella maggior parte dei casi, vuole vendere qualcosa. Il tuo obiettivo è precisamente quello di cambiare il modo in cui pensano ed in generale il modo in cui si sentono nei confronti del prodotto o servizio che stai vendendo. Arrivati fin qui, si è di fronte ad un compito già abbastanza arduo, ma come se ciò non bastasse, accade purtroppo che alla maggior parte delle persone ha imparato a scrivere nella maniera sbagliata. Il fatto è che, a scuola, così come in qualsiasi ambiente lavorativo, ciò che ci è stato insegnato è di scrivere essenzialmente elencando i fatti. Tutto si basa sul presupposto che, data una serie di vantaggi logicamente a vantaggio del compratore, allora lui o lei non avrà altra scelta se non completare l'acquisto. Il ragionamento parte proprio dall'idea che una persona, date le informazioni logiche per ottenere un vantaggio, sarà costretta dalla propria razionalità a volerlo. Sembra anche un ragionamento corretto ma, non funziona proprio così. Questo ragionamento sarebbe sicuramente interessante e funzionale se noi agissimo come dei robot, ma non è così. Siamo delle macchine complesse e la natura, insieme alla nostra ragione, ci ha donato, molto tempo addietro, le emozioni. Le emozioni sono il preciso motivo per cui qualcuno potrebbe scegliere di mollare un lavoro fisso per partire in viaggio per il mondo senza alcuna garanzia. Vi sembra un'idea eccitante, giusto? Eppure, da un punto di vista prettamente razionale, non è vantaggioso! Così tanti rischi! Alcuni vorrebbero farlo, altri non se lo sognerebbero nemmeno. Io potrei dimostrarti che questo libro contiene più informazioni rispetto ad un altro, ma non sarebbe probabilmente abbastanza per convincerti.

Copywriting Persuasivo - Frank Debruni 2020-11-24

VUOI CONOSCERE I METODI PER SCRIVERE EMAIL E PAGINE DI VENDITA IN GRADO DI GENERARE PIU' VENDITE E NUOVI CLIENTI? Il Copywriting Persuasivo rappresenta l'arte di scrivere testi in grado di attirare ed intrattenere le persone attraverso una forte componente emotiva. In questo libro vengono descritte le tecniche di Copywriting Persuasivo da inserire non solo nelle campagne di Email Marketing ma anche per creare Squeeze Page o Optin Page appositamente strutturate per vendere qualsiasi prodotto o servizio. Il Copywriting deve trasmettere emozioni ai lettori e se userai nel migliore dei modi questo tipo di scrittura sarai capace di vendere sia i tuoi prodotti ma anche utilizzare il Copywriting per Affiliate Marketing. Imparerai a scrivere email e pagine di vendita che dovranno seguire precise regole per applicare l'Email Marketing Automation, avrai le competenze per costruire una lista di contatti in modo da offrire sempre dei contenuti di valore e troverai la descrizione di tutti i migliori servizi di Autoresponder presenti sul mercato per una corretta gestione del Web Marketing. Con queste abilità potrai iniziare ad effettuare la Lead Generation per fidelizzare i tuoi potenziali clienti ed avere la possibilità di completare il processo di vendita con un'elevata percentuale di successo. All'interno di questo libro sono illustrate anche le strategie per facilitare e rendere piacevole la lettura di un testo inserendo tutte le frasi da utilizzare che ti consentiranno di proporre un prodotto o servizio attraverso un Call to Action efficace. Sei pronto ad immergerti nella Scrittura Persuasiva? Acquista ora con un semplice click!

The Ultimate Marketing Plan - Dan S. Kennedy 2000

Marketing starts with putting together the best, most promotable message possible that truthfully represents the 'goods' you have, and that message has to highlight a 'USP'- a unique selling proposition. The Ultimate Marketing Plan will equip readers with the tools they need to find their own USP for all their

products, services, or businesses and teach them which delivery methods are the best for their situation. The Ultimate Marketing Plan has been updated to include new marketing techniques, including voice mail services, the internet, e-mail and broadcast faxing. Through success stories, examples and hands-on 'Think Sheets' readers will learn how to: * Research the competition * Build customer interest * Create their own publicity department with little or no budget * And more!

[Copywriting, Second edition](#) - Mark Shaw 2012-10-18

Writing copy is often assumed to be a natural talent. However, there are simple techniques you can employ to craft strong written content with ease. This new, expanded edition teaches the art of writing great copy for digital media, branding, advertising, direct marketing, retailing, catalogues, company magazines and internal communications. Using a series of exercises and up-to-date illustrated examples of award-winning campaigns and communication, Copywriting, Second Edition takes you through step-by-step processes that can help you to write content quickly and effectively. Including insightful interviews from leading copywriters, as well as illustrated case studies of major brands that explore the challenges involved in creating cutting-edge copy, this book will provide you with all the tools you need to become a confident and versatile creative copywriter.

[Manuale di Copywriting Persuasivo](#) - Alexander Duckstein 2021-09-27

Vorresti catturare l'attenzione del tuo pubblico alla prima occhiata? Se la risposta è sì, questo libro ti porterà da ZERO a saper scrivere dei copy KILLER in modo semplice e diretto... Non prendiamoci in giro! Quando si tratta di copywriting, sul web si trovano centinaia di informazioni e consigli. Ogni articolo fornisce "la chiave" di un copy vincente e chiunque sembra essere il nuovo mago della scrittura persuasiva... Certo, come no! Non mi meraviglio che molte persone trovino il copywriting complesso e artificioso. Le informazioni sono sempre frammentate, poco efficaci ma soprattutto noiosamente teoriche! Impossibile diventare un abile copywriter senza una struttura precisa e spiegazioni approfondite di ogni elemento persuasivo... Lascia che ti dica una cosa: Il Copywriting NON è per dilettanti. Se stai cercando un'approccio pratico sul copywriting, ma finora hai trovato solo un mucchio di riferimenti teorici dalla dubbia efficacia, questo libro è per te! Fresca, avvincente e unica nel suo genere, questa guida rende il processo di scrittura semplice e diretto, scomponendolo in una struttura chiara, ordinata e passo dopo passo. Scrivere per vendere diventerà un vero gioco da ragazzi... Ecco un'anteprima di ciò che troverai all'interno: -Un'introduzione al copywriting, cos'è e perchè dovresti impararlo -La differenza sostanziale tra scrittura persuasiva e scrittura ordinaria -Come scrivere titoli accattivanti che attraggono i clienti come miele per le api -Potenti tecniche di copywriting per catturare e coinvolgere il lettore -Esercizi pratici per affinare le tue doti da copywriter e migliorare le tue vendite -Una struttura semplice ma potente per scrivere il tuo copy passo dopo passo -E molto, MOLTO di più... Che tu sia un copywriter freelance, un imprenditore o un professionista del marketing, questa guida contribuirà enormemente al tuo successo. Otterrai consigli, strumenti e template per far sì che la scrittura persuasiva faccia il lavoro duro per te duplicando le vendite... Cosa stai aspettando? Fai la tua mossa! Prendi ora la tua copia e trasforma le parole in soldi oggi stesso!

[The Brain Audit](#) - Sean D'Souza 2009-08

How the Brain Goes Through Decision-Making: Do you often wonder what your customer is thinking? Don't leave the thought process to chance and let that customer walk away. Your customers don't want to walk away. They want to buy from you. So how does the brain make decisions? And what causes it to get confused? The Brain Audit shows you how the customer takes decisions. And what you need to put in place, so that the customer feels happy to buy products or services from you. The Brain Audit isn't about persuasion or any mind tricks. Instead it shows you the information that your customers need in order to make a decision. It shows you how to present that information, and thereby enable the customer to intelligently go through a purchase sequence. The Brain Audit is designed to do the following: brain_audit_benefits 1) Enable you to spot every one of the 'seven bags' that are required to make a decision 2) Present those bags to the customer in the right sequence. 3) Enable you to get the customer to buy without needing to use pressure tactics.

The Robert Collier Letter Book - Robert Collier 2021-03-04

Robert Collier was decades ahead of his time in writing down ways for man to improve his lot in life. He

wrote "Secret of the Ages" during an active and successful life developed upon basic ideas which opened up new vistas of living for countless multitudes of people. Brought up to be a priest, he worked as a mining engineer, an advertising executive and a prolific writer and publisher. The Robert Collier Letter Book earned Robert Collier the distinction of being one of the greatest marketing minds in history. Robert Collier sales letters were successful because he wrote to his readers' needs. As an expert in marketing, his sales savvy and writing expertise placed hundreds of millions of dollars in his clients' pockets.

COPYWRITING - Marc A. Palmer 2020-11

Impara a scrivere per vendere! Quali sono le regole da seguire per scrivere un testo efficace che attiri più lettori possibili? Cosa è necessario fare per scrivere un email persuasiva? Vorresti conoscere le parole giuste da inserire in un testo per attirare immediatamente l'attenzione del lettore? Il linguaggio influenza i nostri rapporti interpersonali e come affrontiamo la nostra quotidianità più di qualsiasi cosa. Proprio per questo il linguaggio persuasivo è lo strumento più potente per superare i conflitti, creare empatia e aiutarci in tutti i campi della nostra vita. La scrittura persuasiva è un mezzo potentissimo che se fatta nel modo giusto può aiutarci a valorizzare il nostro prodotto e presentarlo nel modo più attraente possibile. Grazie a questo libro imparerai regole e tecniche per aumentare la persuasione da infondere negli altri. Dalla semplice email alla scrittura di un testo per il proprio sito web, le tecniche descritte in questo manuale possono essere applicate in qualsiasi campo. Passo a passo, il lettore viene accompagnato in un percorso che gli permetterà di acquisire le giuste competenze per captare l'attenzione del cliente e saper focalizzare gli obiettivi da raggiungere. Tanti suggerimenti e consigli pratici per imparare a saper scrivere pagine e testi che vendono! Ecco che cosa otterrai da questo libro: - Che cosa è la persuasione e quanti tipi ne esistono - Le fasi della struttura persuasiva - I fattori che influenzano il grado di persuasione - I sei principi su cui si basa la persuasione - Come aumentare la persuasione - Le differenze tra persuasione e manipolazione - Come influenzare le decisioni degli altri - I sette bias cognitivi utili per influenzare l'interlocutore - Gli step per essere persuasivi - Come diventare un copywriting persuasivo - Le tecniche da seguire per scrivere un testo persuasivo - Le regole da seguire per un sito web persuasivo - E molto di più! Saper comunicare in modo persuasivo è fondamentale per poter entrare in contatto con l'interlocutore e riuscire a portarlo laddove noi vogliamo. Scopri subito come mettere in pratica tutto ciò!

Marketing - Marc A Palmer 2021-03-02

Dai vita ad una strategia di marketing vincente e impara a scrivere email per vendere e persuadere il cliente! Vorresti sapere quali sono le regole da rispettare per dare vita ad un business digitale vincente? Come posso far risultare primo il mio sito nelle ricerche di Google? Ti piacerebbe sapere quali sono le parole esatte da inserire in un testo per attirare immediatamente l'attenzione del lettore? Il marketing digitale è un settore sempre più in piena espansione, è infatti diventato il motore vincente per creare un rapporto sempre più stretto e per fidelizzare i propri clienti. Grazie a questa raccolta scoprirai tecniche, azioni, comportamenti e strategie per ottimizzare il tuo progetto di business e dare vita a una campagna di marketing digitale vincente e di successo. Capitolo dopo capitolo vengono analizzati tutti gli aspetti del web marketing e di Google, scoprirai quali sono le parole chiave più importanti, i programmi più utilizzati dagli esperti di marketing online e imparerai tecniche e strategie in modo da attirare pubblico all'interno del tuo sito e convertirlo in cliente. Tutto questo associato alla scrittura persuasiva per scrivere testi ed email, indispensabili per valorizzare il prodotto venduto. Il lettore viene infatti accompagnato in un percorso che gli permetterà di acquisire le giuste competenze per captare l'attenzione del cliente e saper focalizzare gli obiettivi da raggiungere. Alla fine della lettura avrai tutte le nozioni necessarie per ottenere traffico e clienti senza l'aiuto dei social network. Ecco che cosa otterrai da questa raccolta: - I passaggi per pianificare un progetto di business digitale - Gli step per creare una strategia di marketing vincente - Come identificare le tattiche e i canali da utilizzare per raggiungere visitatori - Il metodo per essere primi nelle ricerche di Google - Come funziona il programma SemRush e Google Analytics per SEO - I passaggi per migliorare i risultati di una campagna digitale basata su pagine di atterraggio - Cos'è e come funziona Google Discover in ottica SEO - Le fasi della scrittura persuasiva e come aumentare la persuasione - I fattori che influenzano il grado di persuasione - I sei principi su cui si basa la persuasione - I sette bias

cognitivi utili per influenzare l'interlocutore - Gli step per essere persuasivi e come influenzare le decisioni degli altri - Le tecniche da seguire per scrivere un testo persuasivo - Le regole da seguire per un sito web persuasivo - Come scrivere un email persuasiva - Call to action e Hadline - E molto di più! Dare vita a un progetto di vendita online di successo senza utilizzare i social non è affatto semplice, è necessario pianificare ogni cosa, stabilire i tempi di azione e controllare ogni aspetto del progetto. Scopri subito come fare! Scorri verso l'alto e fai clic su "Acquista ora" oggi!

The Boron Letters - Gary Halbert 2013-06-11

A series of letters by history's greatest copywriter Gary C. Halbert, explaining insider tactics and sage wisdom to his youngest son Bond. Once only available as part of a paid monthly premium, The Boron Letters are unique in the marketing universe and now they are a bona fide cult classic among direct response marketers and copywriters around the world. The letters inside are written from a father to a son, in a loving way that goes far beyond a mere sales book or fancy "boardroom" advertising advice...It's more than a Master's Degree in selling & persuasion...it's hands-down the best SPECIFIC and ACTIONABLE training on how to convince people to buy your products or services than I have ever read. The Boron Letters contain knowledge well beyond selling. The letters also explain how to navigate life's hurdles. This marketing classic is personal and easily digestible. Plus... immediately after reading the first chapters, you can go out and make money and a real, noticeable difference in your marketplace. There are very few successful direct response marketers (online or off) who don't owe something to Gary Halbert...and for many of them, The Boron Letters is the crown jewel in their collection. Copywriters and marketers read and re-read The Boron Letters over and over again for a reason. These strategies, secrets and tips are going to be relevant 5, 10, even 100 years from now because they deal honestly with the part of human psychology which never changes, how to convince and convert folks into buyers. Bottom line? Read the first chapter. Get into the flow of Gary's mind. Then read the second. I dare you to NOT finish the entire darn thing. After you put a few of the lessons into practice, you too will find yourself reading The Boron Letters again and again like so many of today's top marketers. If you don't already have your copy get it now. I promise you won't regret it. My best, Lawton Chiles

Copywriting Quantistico: Scrivi, Seduci e Vendi! - Massimo Petrucci 2020-02-25T00:00:00+01:00

Il copywriting, ovvero l'arte di scrivere testi persuasivi per vendere, è un aspetto fondamentale del marketing, e non solo sul web. Saper scegliere le giuste parole fa veramente la differenza in termini di fatturato e vendite. Il bravo copywriter sa confezionare il migliore messaggio per superare le barriere psicologiche del lettore/ascoltatore e suscitare in lui emozioni tali da creare un bisogno reale verso il prodotto o il servizio proposto dal messaggio stesso. Approccio esperienziale e innovativo al copywriting classico è il Copywriting Quantistico, tecnica basata sui "quanti di informazioni" (il minimo numero di parole per comporre il migliore messaggio possibile) e sui "quanti di attenzione" (il tempo minimo che una persona riesce a concederti prima di distrarsi). Grazie al libro Copywriting Quantistico, sarai in grado di acquisire velocemente la più efficace strategia di copywriting per la composizione di testi seducenti e persuasivi allo scopo di "convertire" in clienti il maggior numero di persone.

Come guadagnare online in modo professionale - Marcp D'Oria 2022-06-14T00:00:00+02:00

Ogni mese in Italia vengono effettuate oltre 2.400 ricerche nel web che contengono le parole "come guadagnare online". Ma quanti dei risultati ottenuti possono aiutare davvero chi è interessato a fare profitti nel mondo digitale? Attraverso l'esposizione di evidenze scientifiche, esperienze sul campo ed esempi pratici questo libro vuole offrire al lettore una guida di riferimento perché si possa orientare nei vari sistemi di guadagno tramite il web. L'innovatore del marketing Marco D'Oria, partendo dagli aspetti prettamente comportamentali legati al denaro e alle abitudini di acquisto delle persone, analizza le strategie di marketing e la manipolazione pubblicitaria, e giunge alla discussione di aspetti più tecnici legati all'uso della tecnologia e ai modelli classici di guadagno online. Compone, così, una mappa del guadagno online professionale, in grado di fornire consigli utili, preziosi e immediati per intraprendere questa carriera. Il libro, scritto in modo agile e divulgativo, si rivolge a tutti i marketer moderni ed è arricchito con case history di aziende e di imprenditori digitali, e con esempi di modelli di guadagno online.