

SCRITTURA PERSUASIVA

# 24 MODELLI COPIA- INCOLLA

**A CURA DI ANDREA LISI**

SCRIPT DI LETTERE, PAGINE E EMAIL  
CHE PUOI RIUTILIZZARE SUBITO NELLA TUA ATTIVITÀ

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

## Script di lettere, pagine e email che puoi riutilizzare subito nella tua attività

1) Agenzia <b>Immobiliare</b> - Un modo creativo per iniziare la lettera	3
2) Agenzia <b>Immobiliare</b> - Lettera per generare richieste	4
3) Lettera per promuovere un <b>supermercato/alimentari</b> (target coppie appena sposate)	6
4) Lettera di generazione richieste per impianti di <b>sicurezza</b>	7
5) Esempio di invito per portare gente in un negozio o una <b>concessionaria</b>	9
6) Lettera B2B di generazione richieste per <b>agenzia stampa</b>	10
7) Esempio di lettera con offerta “portami 2 clienti” (stimolo <b>passaparola</b> )	11
8) Lettera a clienti per richiedere 3 referenze (stimolo <b>passaparola</b> )	13
9) Esempio di lettera a un potenziale <b>cliente referenziato</b>	15
10) Esempio lettera B2B di <b>generazione richieste</b>	16
11) Esempio di lettera con offerta “ <b>Bistecca</b> Gratis”	18
12) Esempio di lettera + sondaggio per <b>servizio molto costoso</b>	20
13) Lettera di follow-up per enfatizzare la <b>garanzia</b>	28
14) Lettera per <b>recuperare clienti</b> che ti hanno abbandonato	28
15) Lettera per vendere <b>software</b> o prodotti B2B	29
16) Lettera di presentazione per <b>venditori</b>	32

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

17) Lettera per assicurarsi un <b>incontro con un imprenditore</b> o allertarlo di un costoso problema nella sua azienda	33
18) Lettera per <b>farsi assumere</b> nel posto dei propri sogni	34
19) Lettera che ha venduto con successo un <b>Seminario</b> da 4.500 dollari	35
20) Lettera per vendere spazio espositivo a una <b>fiera</b>	41
21) Brillante esempio di come far promuovere la tua attività da un tuo cliente (per agenti immobiliari, promotori finanziari, avvocati, dottori e <b>professionisti</b> in genere)	46
22) Modello di Lettera di Vendita <b>BREVE</b> (per video, radio, presentazioni di 60 secondi)	48
23) Modello pagina di vendita per <b>Upselling</b>	50
24) Script per <b>autoresponder</b> da Facebook	54

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

## Agenzia Immobiliare - Un modo creativo per iniziare la lettera

Trova un ufficio dove goderti:

- **Comodità geografica**
- **Splendide caratteristiche e servizi**
- **Parcheggio nel palazzo**
- **Banche e vitto**

Telefonami al \*\*\*. Parliamo di ciò di cui hai bisogno e di ciò che vuoi, in via \*\*\*.

Cordialmente,

Mario Rossi

P.S. Solo in caso tu sia più occupato del solito, ti ho dato un ultimo riassunto del primo paragrafo. Quando hai il tempo, ecco il resto:

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

## Agenzia Immobiliare - Lettera per generare richieste

Gentile signor Rossi,

Immagina...

Immagina soltanto che cinque anni fa tu abbia comprato qualche terreno ben piazzato. Pensa a quanto potrebbe essere diversa la tua vita oggi!

Forse comprare quel terreno sarebbe stato il primo passo verso il possesso di una nuova casa. Adesso tu e la tua famiglia vi starete godendo una bella vita di paese, lontano dal caos e dalle preoccupazioni della città, ma a pochi minuti da centri commerciali, scuole e chiese.

Anche se non hai comprato quel terreno negli ultimi cinque anni, oggi potrebbe valere il doppio di quello che lo avresti pagato – è un fatto. Le proprietà vendute negli anni Cinquanta ora si vendono al doppio del loro precedente prezzo d'acquisto. Non c'è da stupirsi che non esista alcun miglior investimento come quello di un terreno ben piazzato. Il suo prezzo non cala come le automobili, né fluttua come le azioni e le obbligazioni.

Ma devi notare che sto parlando di un terreno ben piazzato. Se il terreno è ottimo per la costruzione di una casa o come investimento, ci sono un sacco di cose che il compratore deve considerare. Ecco perché credo che tu troverai la cartella allegata molto interessante. Ti fa le domande che tu dovresti porti quando vuoi comprare un terreno. La cartella inoltre indica i vantaggi di scegliere un terreno per la costruzione adesso, anche se non hai intenzione di costruire adesso.

Quando sarai interessato a comprare un terreno, puoi sempre fidarti di Bianchi, il più vecchio e il più grande creatore di Proprietà Stupende di Genova. Ho un'ampia selezione di proprietà disponibili ed appetibili, in un'ampia varietà di prezzi. Anche con 170€ potrai permetterti un terreno per la costruzione oggi!

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

Non è il momento per te di pensare seriamente a diventare un proprietario terriero? Dai semplicemente un'occhiata ai tipi di proprietà a cui sei interessato nel modulo di risposta allegato, e inviamelo oggi. Ti telefoneremo per darti tutte le informazioni. Naturalmente, non c'è alcun obbligo, e nessun venditore ti farà visita senza essere invitato.

Farai meglio ad inviarmi quel modulo adesso, e avrai un futuro più sicuro e felice per te e la tua famiglia!

Cordialmente,

Roberto Bianchi

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

## Lettera per promuovere un supermercato/alimentari (target coppie appena sposate)

Gentili signori Pippi,

siamo felicissimi di sentire la bella notizia del vostro recente matrimonio! Tutto il personale qui alla PincoPallo vorrebbe darvi le loro congratulazioni, a voi e a tutti i vostri cari.

Per aiutarvi ad iniziare questa nuova fase della vostra vita, vorremmo darvi un invito speciale a visitare il nostro supermercato. Per farvi conoscere la PincoPallo:

- 1) Il nostro reparto carni vende carni tagliate nel supermercato, non sul tuo tavolo – per dimostrare il valore della nostra carne. Scegli tra carne magra, tenera e manzo scelto.
- 2) Se ti piacciono le insalate (e a chi non piacciono) il nostro reparto verdure contiene la più grande selezione di frutta fresca e verdure del paese.
- 3) I prodotti migliori di ciò “proviene dalla natura del Wisconsin”, e una selezione completa di cibi surgelati, pollame e pesce, si trovano nel reparto latticini e surgelati.
- 4) Il nostro reparto alimentari ha il cibo più buono ai nostri prezzi più bassi. Se fai un paragone, scoprirai che sono davvero i più bassi.
- 5) Il nostro panificio vende prodotti fatti in casa di una qualità insuperata e di grande varietà, a prezzi ragionevoli.

Saremmo felici di servirvi e di mostrarvi che vale la pena acquistare da DICK’S, dove i prezzi sono sempre ragionevoli. In allegato troverai 6 coupon che speriamo tu possa usare nelle prossime 3 settimane. Per favore portali con te al nostro negozio e chiedi di me, e io sarò felice di avere l’opportunità di incontrarti.

Sinceramente,

[responsabile del negozio]

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

## Lettera di generazione richieste per impianti di sicurezza

Signor Giovanni Tuttifrutti - via Cicaschi 2 Ravenna 48121

Gentile signor Tuttifrutti:

potresti non essertene accorto, ma hai già la metà di un sistema di sicurezza che protegge la tua casa contro incendi, fumo e furto.

È il tuo telefono.

Ma un telefono da solo fornisce protezione solo se c'è qualcuno che riesce a fare una telefonata. Ecco perché la Vento Telefonia ha dedicato parte del suo impegno a sviluppare un sistema di sicurezza completo per le case e le aziende – sistemi che funzionano sia che qualcuno abbia il telefono a portata di mano o meno in caso di emergenza.

Chiamiamo questo sistema: Sistema di Allarme Telefonico.

Mentre ogni sistema è costruito sulle esigenze specifiche di una casa o di un'azienda, il cuore del Sistema di Allarme Telefonico è un allarme telefonico automatico. Questa piccola macchina, che può essere attaccata alle tue linee telefoniche, chiama automaticamente la polizia, i vigili del fuoco, un vicino o qualsiasi altro numero di telefono di cui hai bisogno.

Il Sistema di Allarme Telefonico fornisce anche molti altri servizi importanti per aiutarti a proteggere casa tua, i servizi specifici di cui hai bisogno. In alcuni casi, potresti preferire che chiami silenziosamente la polizia o un vicino; in altri casi, potresti volere un allarme molto rumoroso che avverta tutti quanti che c'è un'emergenza.

È la caratteristica unica del sistema di sicurezza della Vento Telefonia, ed è costruita sui tuoi bisogni specifici. Abbiamo analizzato tutti i dispositivi disponibili e identificato quelli più efficienti per ogni compito.

Visto che noi sappiamo che ogni casa è diversa, non offriamo solo un pacchetto di sicurezza standard. Invece, ogni Sistema di Allarme Telefonico è impostato individualmente per fornire i tipi di protezione di cui necessiti, dove le necessiti.

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

Infatti, abbiamo una varietà di dispositivi diversi per rilevare movimenti, fumo, calore, cambi di temperatura ecc. Alcuni sono relativamente semplici, altri sono molto più complicati. Ma ognuno è stato selezionato dopo attenti studi perché abbiamo scoperto ognuno di essi è il migliore per ogni specifica situazione.

Non ci aspettiamo che tu conosca quale dispositivo corrisponda ai tuoi bisogni, quello è un lavoro per specialisti. E abbiamo specialisti nel nostro staff che analizzano completamente i tuoi bisogni e creano il sistema di sicurezza migliore per te.

Ci sono, ovviamente, molti tipi di dispositivi e di sistemi di sicurezza sul mercato. Ma noi onestamente sappiamo di avere qualcosa in più da offrire – quella sicurezza aggiunta che tu avrai nel sapere che il tuo sistema è mantenuto da 162 membri sempre disponibili di un personale telefonico locale che sono stati istruiti specificamente per tenere **il tuo sistema in perfetta funzione.**

Se chiamerai la signora Gingirella al numero \*\*\*\*\*, lei farà in modo che tu abbia uno dei nostri specialisti della sicurezza ad ascoltare le tue richieste nel giorno che ti farà più comodo. O, se preferisci, puoi semplicemente restituire il modulo allegato e ti chiameremo per fissare un appuntamento.

**Non c'è alcun obbligo da parte tua.** Ti offriamo quest'analisi completa delle tue richieste e la preparazione di un piano di sicurezza su misura, perché è uno dei nostri servizi più popolari. In attesa di servirti,

Saluti,

[Francesco Venditti - Area Sales Manager

Vento Telefonìa]

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

Esempio di invito per portare gente in un negozio o una concessionaria

NOTA: Quest'esempio deve sembrare un invito ad un matrimonio o ad un evento prestigioso.

*Sei cordialmente invitato*

***All'Esposizione Annuale della Lexus***

*Puoi provare i nostri modelli del 2018 sul nostro tracciato da corsa.*

*E per concludere quest'esperienza straordinaria [GOLFISTA FAMOSO] ti darà dei consigli utili sulla pratica del golf oppure puoi andare in una spa per un trattamento di lusso.*

*Settembre 9, 2018 – dalle 9.00 alle 18.00*

*Vino gratis e formaggio alle ore 16.00.*

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

## Lettera B2B di generazione richieste per agenzia stampa

[Nome][Via][Città, Stato, CAP]

Gentile [Nome];

se potessi mostrarti come puoi **risparmiare il 20%** su ciò che spendi adesso per le tue stampe, saresti interessato a saperne di più?

Se la tua risposta è sì, per favore rispondi con il modulo di risposta e io ti chiamerò per organizzare un incontro.

La ragione per cui sono fiducioso che possiamo tagliare il 20% su ciò che spendi adesso per le tue stampe è perché so perfettamente quanto chiedono i nostri concorrenti. Stai sicuro che i nostri prezzi più bassi NON sono sinonimo di qualità più bassa. Piuttosto è il contrario.

Visto che stiamo rinfoltendo il nostro negozio con delle nuove rotative, le tue stampe saranno rapide e pulite. Infatti, **se mai avessi problemi con la qualità delle nostre stampe, le ristamperemo per te gratuitamente.**

Spero veramente che ci darai la possibilità di scommettere sul tuo business.

Sono ansioso di ricevere la tua risposta con una mail di risposta nei prossimi giorni.

Sinceramente,

Giovanni Assolto - Direttore Assistenza Clienti StampaSuperiore

P.S. Le aziende che abbiamo incontrato sono rimaste scioccate da quanto siano bassi i nostri prezzi. Come risultato, il nostro calendario lavori è quasi pieno. Perciò è importante che ci incontriamo presto, **entro la prossima settimana**, se possibile, prima di arrivare al completo.

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

Se non sei disponibile per un appuntamento, sarò molto felice di incontrare la persona che prende le decisioni riguardo le tue stampe.

In tal caso, per favore scrivi il nome della persona con cui dovrei parlare sul modulo allegato e rispeditiscimela. Puoi anche chiamarmi al numero \*\*\*\*\* o sul mio cellulare \*\*\*\*\*. E il mio indirizzo email è [\\*\\*\\*@\\*\\*\\*.it](mailto:***@***.it). Lavorando molto con il cellulare posso risponderti anche immediatamente. Grazie mille.

## Esempio di lettera con offerta “portami 2 clienti” (stimolo passaparola)

**Gentile [nome cliente],**

sei stato un ottimo cliente del [nome del servizio] per tanti anni.

Per mostrarti quanto apprezziamo la tua fedeltà, vorrei offrirti il prossimo servizio in maniera gratuita.

Per di più, quando porterai due clienti con te per il nostro servizio, il tuo servizio sarà gratuito.

Non spendiamo molto per la pubblicità. Abbiamo scoperto che la nostra strategia di marketing migliore viene dalle referenze dei nostri clienti soddisfatti. Potresti portare dei nuovi clienti comunque, e non ricevere alcun merito per questo.

Quindi, ecco a te un modo per continuare a ricevere il nostro servizio gratis, per

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

sempre.

Di nuovo, grazie mille per il tuo business. Ti sarò grato per ogni suggerimento che potresti avere su come possiamo migliorare il nostro servizio e rendere la tua esperienza con la nostra azienda ancora più piacevole.

Mi aspetto di incontrarti ancora presto.

[Nome][Presidente]

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

## Lettera a clienti per richiedere 3 referenze (stimolo passaparola)

Gentile [Nome cliente],

ti scrivo per chiederti un favore.

Ti considero uno dei nostri clienti più fedeli e un caro amico. Spero che tu possa darmi il nome di 3 tuoi amici o di 3 persone che sai trarrebbero benefici dai servizi [Nome Azienda e Categoria dei Servizi].

Come sai, non spendiamo molto per la pubblicità. Invece, noi dipendiamo quasi interamente dai nostri clienti soddisfatti e dai clienti che ci portano i loro amici. Questo tiene a bada i nostri costi per il marketing.

So quanto ti piaccia il calcio. Perciò ti lascio in allegato i biglietti di Napoli – Inter, come ringraziamento, sia per il tuo business, sia per prenderti il tempo di darci i 3 nomi, indirizzi e numeri di telefono delle persone che dovrei contattare e che hanno bisogno dei nostri servizi.

Non preoccuparti. Non faremo pressioni ai tuoi amici affinché comprino qualsiasi cosa da noi. Invierò loro solo alcune informazioni, inclusa un'iscrizione gratuita alla nostra newsletter mensile. Voglio solo far sapere ai tuoi amici che ci troviamo qui.

Per favore, compila il Modulo Referenze allegato e mettilo nella cassetta delle lettere.

Grazie mille per il tuo aiuto.

Cordialmente,

[Nome][Titolo]

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

P.S. Per comodità ti ho inviato una busta da lettera già indirizzata ed affrancata, che puoi usare per inviarmi il Modulo Referenze. Se non puoi andare alla partita, per favore mettili nella busta di ritorno assieme al tuo Modulo Referenze.

## Modulo Referenze

Da: [Cliente]

Nome \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_

Cell \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Nome \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_

Cell \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Nome \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_

Cell \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ricorda... **le vendite di [Nome Azienda] dipendono quasi interamente dai nostri clienti soddisfatti.** Questo ci aiuta a mantenere i costi bassi perché non ne spendiamo per la pubblicità. Grazie per l'aiuto nello sviluppo del tuo business.

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

## Esempio di lettera a un potenziale cliente referenziato

[Data] [Nome]

Gentile [Nome],

Stavo parlando con il tuo amico Stefano Gingirello ieri, e mi ha detto che potresti aver bisogno di un'assicurazione sulla vita.

Steve ed io siamo grandi amici. Lui è anche il mio assicuratore da ormai più di 10 anni.

Sarei molto felice di incontrarti per discutere della tua situazione assicurativa.

Anche se possiedi un'assicurazione sulla vita, vorrei parlarti di alcuni cambiamenti recenti sulle tasse che colpiscono il mondo assicurativo – cambiamenti che potrebbero chiederti di ristrutturare alcuni dei tuoi affari per evitare delle tasse aggiuntive che non riusciresti ad anticipare.

Abbiamo anche dei nuovi prodotti molto interessanti che potrebbero permetterti di proteggere la tua casa e tenere da parte una porzione significativa del tuo asset che verrebbe preso dagli esattori.

Vorrei incontrarti come preferisci, meglio se presto.

Mi puoi raggiungere quando ti pare, al mio telefono d'ufficio \*\*\* \*\*\*, o sul mio cellulare, \*\*\* \*\*\*.

Se non ricevo tue notizie nei prossimi giorni, spero tu non te la prenda se ti chiamerò io per vedere se possiamo organizzare un incontro.

Cordialmente,

[Nome], AssicuratoSenzaRubare

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

## Esempio lettera B2B di generazione richieste

Gentile [Nome del Presidente della Compagnia]

Il mio nome è Beniamino Hallè e guido l'Azienda di Consulenza Marketing #1 in Val d'Aosta.

A inizio mese, ho pubblicato un nuovo libro intitolato TurboMarketing Alpinistico.

Se vuoi riceverne una copia gratuita, sarei felice di inviartela. Per favore, compila il Modulo di Ordine su [www.turbomarketinalpinistico.it](http://www.turbomarketinalpinistico.it) e te la manderò subito.

Credo che troverai questo libro molto d'aiuto per migliorare i tuoi sforzi nel marketing e nelle vendite. Ho allegato la anche un volantino del libro, alcune recensioni, alcuni commenti di altri imprenditori su quanto sia stato loro d'aiuto, anche se è nelle librerie da poche settimane.

Perché ti sto inviando questo libro gratuitamente?

Il motivo è molto semplice. Credo che tu avessi mai bisogno di un aiuto nel marketing, penseresti alla mia azienda. Ti ho allegato il mio biglietto da visita che spero tu terrai con te. Guarda anche il mio sito, [www.TurboMarketingValdostano.it](http://www.TurboMarketingValdostano.it)

Sentiti libero di chiamarmi quando vuoi. Possiamo anche pranzare insieme.

Se non hai bisogno di aiuti per il marketing adesso, va bene. Vorrei comunque inviarti il libro. Voglio che tu sappia che noi ci siamo e che tu abbia idea di ciò che facciamo qui alla TurboMarketingValdostano Srl.

Mi aspetto di ricevere il tuo [ordine omaggio](#) nei prossimi giorni.

Sinceramente,

Beniamino Hallè.

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

P.S. Per favore, per evitare di dimenticartelo - vai ora su [TurboMarketingAlpinistico.it](http://TurboMarketingAlpinistico.it) prima che tu faccia qualcos'altro e te ne dimentichi. Appena ricevuto l'ordine, ti invierò una copia del mio nuovo libro, TurboMarketing Alpinistico. Sono sicuro che ti sarà utile.

## [Testo opt-in page TurboMarketingAlpinistico.it per Libro di Marketing Gratuito]

Titolo: **Ordina GRATIS la tua copia cartacea del nuovo libro di Beniamino Hallè**

Sottotitolo: ***TurboMarketing Alpinistico - La metodologia avanzata che ha duplicato il fatturato di già più di 57 aziende valdostane***

[Nome Cliente]

[Email]

[Indirizzo]

[Telefono]

[Si, ho letto la privacy policy ([link](#)). Accetto la registrazione e il trattamento dei miei dati in base al Regolamento Europeo 679/2016 per la Protezione dei Dati Personali. \*

[ pulsante] **Sì Beniamino, per favore inviami una copia firmata del tuo libro!**

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

Esempio di lettera con offerta “Bistecca Gratis”

*Una bistecca gratis del [Nome Ristorante] ti sta aspettando!*

**Caro amante della Bistecca,**

vorrei darti gratis una bistecca del [Nome Ristorante].

Per avere la tua bistecca gratis, porta un altro ospite con te il Lunedì, il Martedì o il Mercoledì sera prima di [Data Scadenza], quando quest’offerta scadrà.

La maggior parte delle persone non cena da sole comunque. Quindi non riesco ad immaginare un amante della bistecca come te che si lascia scappare l’opportunità di avere gratis una bistecca pluri-premiata del [Nome Ristorante].

E avrai anche l’opportunità di scegliere una bistecca dal menù, anche le [tipologie di bistecche del ristorante]

Se il tuo ospite vuole comprare anche solo un antipasto, la tua bistecca sarà gratis. In pratica, potresti avere due o una delle nostre migliori bistecche, una bistecca sola con un antipasto, al prezzo di una sola.

Perché facciamo questo?

Perché abbiamo scoperto che questo è un ottimo metodo per introdurre le persone della città al nostro ristorante e alle nostre incredibili bistecche. Quindi porta questa lettera con te quando arrivi il lunedì, il martedì o il mercoledì, e prima di [Data Scadenza] per sfruttare quest’offerta per una bistecca gratis.

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

Non sono sicuro quando o se faremo quest'offerta un'altra volta. Quindi questo è il momento di fare un viaggio al [Nome Ristorante]. Ti saluterò personalmente al tuo arrivo.

Saluti,

[Nome Proprietario],[Nome Ristorante]

P.S. Non dimenticarti di portare la tua lettera con te così puoi avere la tua bistecca gratis.

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

## Esempio di lettera + sondaggio per servizio molto costoso

### *La Qualità della Sanità in Basilicata*

*Ricerca nazionale condotta dalla PinneDiMontagna Srl su richiesta del Consiglio Regionale, della Chiesa Cattolica e del popolo delle montagne lontane.*

[xxDataxx]

*Gentile [Titolo/Cognome],*

*Lei è stato selezionato per partecipare ad una Ricerca Nazionale riguardo la qualità della tua sanità e della tua percezione della qualità complessiva della sanità in Basilicata.*

*Sei stato selezionato perché le tue attività passate indicano che sei ben informato sugli eventi attuali e che condividi la nostra preoccupazione, insieme ad altri cittadini lucani, sul non riuscire a ricevere la qualità di un trattamento sanitario che meriti e per cui paghi.*

*I costi della sanità adesso consumano un settimo dell'intera economia lucana.*

*Questo significa che ogni euro su sette guadagnati in Basilicata viene utilizzato per pagare la sanità.*

*Senti di ricevere il trattamento sanitario per cui paghi?*

*Questa ricerca è condotta dalla PinneDiMontagna Srl che si è specializzata nell'assicurarsi che i nostri membri abbiano sempre un accesso immediato alle migliori cure che la Basilicata ha da offrire, 24 ore su 24.*

*Ma non ti sto scrivendo per parlarti dei servizi della PinneDiMontagna Srl.*

*Posso dirti molto di più al riguardo un'altra volta, se ti interessa.*

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

*Ti scrivo oggi perché spero che tu parteciperai a quest'importante ricerca.*

*I risultati di questa ricerca saranno inseriti in un report che verrà consegnato al Consiglio Regionale, al Presidente e ai suoi consiglieri.*

*Tutti i partecipanti in questa ricerca riceveranno anche una copia del report finale. Per di più, per ringraziarti di aver preso pochi minuti del tuo tempo per completare questa ricerca, riceverai:*

- 1) **Una copia gratuita della “Guida della PinneDiMontagna Srl per ricevere le Migliori Cure” (40 pagine); e...***
- 2) **Un REPORT SPECIALE gratuito su ciò che hai bisogno di sapere riguardo la nuova riforma sanitaria che ha cancellato il sistema pubblico in tutto il Sud Italia (20 pagine);***

*Mi aspetto che i risultati di questa ricerca riceveranno la giusta attenzione da parte dei leader politici lucani, così come da parte dei media, perché la qualità della sanità in Basilicata è diventata un problema enorme nella mente degli elettori.*

*I risultati di questa ricerca saranno di grande aiuto ai leader della sanità in Basilicata e agli assicuratori.*

*La cosa più importante è che questa ricerca e la tua partecipazione aiuteranno il Sindacato dei Pazienti della PinneDiMontagna ad assicurarsi di avere un accesso diretto ed immediato ai migliori dottori e alle migliori cure, quando ne avrai bisogno, 24 ore su 24.*

*Mi aspetto di ricevere un questionario completo di risposta nei prossimi giorni.*

*Il tuo partner per una migliore sanità,*

*Bartolomeo Agrissà, Fondatore ed Amministratore Delegato della PinneDiMontagna.*

*P.S. Credo che ti piacerà moltissimo la Guida per Ricevere le Migliori Cure che voglio inviarti gratuitamente come modo per ringraziarti per aver partecipato alla ricerca.*

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

## Alcuni argomenti “salva-vita” inclusi nella guida:

- “Come Evitare Degli Errori Medici Letali”,
- “Come Fare Le Domande giuste Al Tuo Dottore”,
- “Come Assicurarti di Ricevere Il Miglior Trattamento Disponibile Durante Una Crisi Medica”,
- “Le 10 Cose Che Devi Sapere Prima Di Visitare Il Tuo Dottore”, e
- “Come Rimanere Informati Degli Ultimi Trattamenti Medici e Scoperte Che Possono Salvarti La Vita”.

Nel momento in cui riceverò il tuo questionario compilato, ti invierò subito questa Guida che potrebbe salvarti la vita, assieme al tuo Report Speciale su **ciò che devi sapere** riguardo la nuova riforma sanitaria che ha cancellato il sistema pubblico in tutto il Sud Italia.

Ti raccomando di non spendere troppo tempo a pensare a ogni domanda del questionario. Le tue risposte ci saranno d’aiuto se saranno istintive. Completare questo questionario dovrebbe essere questione di appena 6 minuti.

Grazie mille per il tuo aiuto e per la tua partecipazione a quest’importante ricerca che può cambiare il modo di fornire i trattamenti sanitari in Basilicata.

*La Qualità della Sanità in Basilicata*

*Ricerca nazionale condotta dalla PinneDiMontagna Srl su richiesta del Consiglio Regionale, della Chiesa Cattolica e del popolo delle montagne lontane.*

*[Crea il questionario su Google forms, oppure con Typeform se vuoi una grafica superiore, oppure dallo in forma cartacea se ti rivolgi a persone anziane]*

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

**Questionario registrato da:**

**Compilato da:**

**Data**

Nome

**Email**

IMPORTANTE: [Titolo/Cognome],

Ti prego di tenere a mente che i questionari ricevuti dopo il [Data Scadenza] non saranno inclusi nel report che la *PinneDiMontagna* consegnerà al Consiglio regionale, alla Chiesa e ai leader della sanità e all'industria assicurativa.

Le tue risposte individuali saranno mantenute con la massima riservatezza.

Le tue risposte non saranno condivise con altre aziende, agenzie governative, assicuratori o aziende sanitarie. Solo i risultati complessivi della ricerca saranno resi disponibili al Consiglio regionale, alla Chiesa e a coloro che stanno gestendo le politiche sanitarie in Basilicata. Il tuo nome, il tuo indirizzo e informazioni personali che inserirai in questo questionario non saranno vendute né distribuite in alcun modo.

Tutte le informazioni che inserirai rimarranno confidenziali.

Questo questionario verrà analizzato da professionisti in ambito di questionari sull'opinione pubblica così da raggiungere dei risultati più precisi.

## **ISTRUZIONI:**

**Per favore, più rispondi, più le tue risposte ci saranno d'aiuto per avere un'idea chiara su come migliorare la somministrazione delle cure in Basilicata per te e per la tua famiglia. Per favore, rispondi solo alle domande a cui riesci a rispondere. Grazie per la partecipazione.**

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

- 1) Dato che 1 euro su 7 viene speso in Basilicata per le cure sanitarie, quanto sei soddisfatto della qualità complessiva della sanità in Basilicata?  
 Molto soddisfatto  Generalmente soddisfatto  Insoddisfatto  Indeciso
- 2) Quanto sei preoccupato della qualità della sanità che tu e/o la tua famiglia state ricevendo?  
 Molto preoccupato  Preoccupato  Non preoccupato
- 3) Solitamente vedi lo stesso dottore per i controlli e i trattamenti?  
 Sì, ho un dottore che mi piace e di cui mi fido  Ho diversi dottori  Raramente vado da un dottore
- 4) Generalmente, vorresti vedere più o meno controlli e regolamentazioni da parte del governo riguardo la sanità in Basilicata? O preferiresti lasciarla così com'è?  
 Complessivamente, vorrei vedere più controlli e regolamentazioni da parte del governo riguardo la sanità  Complessivamente, vorrei vedere meno controlli e regolamentazioni da parte del governo riguardo la sanità  Vorrei lasciarla così com'è  Non ne sono sicuro
- 5) Generalmente, di chi ti fidi di più per la somministrazione di trattamenti sanitari in Basilicata, il governo o le compagnie assicurative o gli staff sanitari (medici, infermieri, ospedali, cliniche...)?  
 Mi fido più del governo  Mi fido più delle compagnie assicurative e degli staff sanitari  Mi fido di entrambi allo stesso modo
- 6) Ci vogliono X anni perché l'ISS approvi un nuovo trattamento o medicina. Generalmente, preferiresti vedere l'ISS approvare nuovi medicinali e nuovi trattamenti più velocemente? O pensi che l'ISS sia generalmente corretta ad essere molto cauta prima di far uscire nuovi medicinali sul mercato, anche se potenzialmente possono salvarti la vita?  
 Vorrei vedere l'ISS muoversi più velocemente nell'approvazione di nuovi medicinali e nuovi trattamenti, anche se non ne conosciamo gli effetti collaterali  
 Credo che l'ISS abbia ragione ad essere cauta nell'approvazione di nuovi medicinali e trattamenti, anche se potenzialmente potrebbero salvarmi la vita. Abbiamo bisogno di comprenderne gli effetti collaterali.  
 Sono indeciso.
- 7) Quanto credi sia difficile che ti trovi a vagare nel sistema sanitario oggi?  
 Molto difficile  Difficile  Non Difficile
- 8) Quanto importante è per te il programma CancellazioneSanitàPubblica?  
 Assolutamente essenziale  Molto importante  Importante  non importante
- 9) Vorresti vedere il sistema CancellazioneSanitàPubblica diventare un programma più accessibile per coloro che non possono coprire le spese della sanità privata?

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

Sì  No  Indeciso

10) Al momento hai un'assicurazione sanitaria?

Sì  No

11) Approssimativamente quanto spendi ogni anno per l'assicurazione sanitaria per te e per la tua famiglia?

Circa \_\_\_\_ € all'anno

12) Approssimativamente quanto spendi per le spese mediche ogni anno, escludendo i premi dell'assicurazione sanitaria che potresti star pagando?

Circa \_\_\_\_ € ogni anno.

13) Approssimativamente quanto spendi per vitamine o integratori ogni mese?

Circa \_\_\_\_ € al mese.

14) Vorresti che il Consiglio Regionale rendesse la tua assicurazione sanitaria e le prescrizioni deducibili dalle tasse?

Sì  No  Indeciso

15) A tuo giudizio, qual è la condizione generale della tua salute?

Eccellente  Buona  Precaria

16) Hai dei problemi medici significativi che ti preoccupano?

Sì  No

Se hai risposto "Sì", descrivili nello spazio sottostante.

[\_\_\_\_\_]

17) Ci sono nella tua famiglia dei problemi medici che ti preoccupano?

Sì  no

Se hai risposto "Sì", descrivili nello spazio sottostante.

[\_\_\_\_\_]

18) Approssimativamente quanti giorni alla settimana passi facendo esercizio?

3 o più  Circa 2  Non sono regolare  Faccio esercizio raramente

19) Quando fai esercizio, ti concentri più sugli esercizi aerobici per il tuo cuore e il tuo sistema cardiovascolare, o su un aumento della forza, o una combinazione di entrambi?

Mi concentro più sugli esercizi aerobici per il mio cuore e il mio sistema cardiovascolare

Mi concentro più su una crescita della forza, come il sollevamento pesi e l'esercizio con gli attrezzi da resistenza  Entrambi  Altro \_\_\_\_\_  Non faccio esercizio regolarmente

20) Sei iscritto ad una qualche pubblicazione sanitaria?

Sì  No

Se "Sì", per favore fai una lista delle pubblicazioni che leggi nello spazio sottostante.

[\_\_\_\_\_]

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

21) Quanto pesi? \_\_\_\_\_ Quanto sei alto? \_\_\_\_\_

22) Quanto guadagni in un anno?

Meno di 20.000€ l'anno  Tra i 20.000€ e i 40.000€  Tra i 40.000€ e i 60.000€  Tra i 60.000€ e i 100.000€  Tra i 100.000€ e i 200.000€  Tra i 200.000€ e i 400.000€  Più di 400.000€

23) Quanti anni hai?

Meno di 40  40-50  51-60  61-70  71-80  Più di 80

24) Quanto spesso viaggi?

Molto spesso  Frequentemente  Poche volte nell'anno  Circa una volta all'anno  Raramente

25) Sei proprietario di una casa?

Sì  No

26) Hai una seconda casa?

Sì  No

27) Qual è il tuo stato civile?

Sposato/a  Divorziato/a  Separato/a  Vedovo/a

Se sei sposato/a, qual è il nome del tuo partner?

28) Voti regolarmente alle elezioni?

Sì  No

29) Qual è il tuo indirizzo email? \_\_\_\_\_ così possiamo inviarti la Guida alle Migliori Cure Mediche, Ciò Che Devi Sapere Riguardo Cancellazione Sanità Pubblica e altri report importanti dalla PinnediMontagna riguardo nuovi trattamenti e scoperte mediche nel trattamento di malattie letali.

(Scrivi chiaramente il tuo indirizzo email)

30) Per telefonate di giorno \_\_\_\_\_

Per telefonate di notte \_\_\_\_\_

Cellulare \_\_\_\_\_

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

## Lettera di follow-up per enfatizzare la garanzia

Gentile [Nome]

La scorsa settimana ti ho scritto riguardo un nuovo strumento che abbiamo sviluppato.

Ti dirò tutto rapidamente per sottolineare la garanzia di 24 mesi che potrai avere con questo strumento. Se qualcosa va storto con questo strumento nei prossimi 24 mesi, lo sistemiamo immediatamente e senza che ti costi nulla.

Ma più di questo, se decidi nei prossimi 90 giorni che questo strumento non è come te lo aspettavi o non è quello che cercavi, o se non ne sei soddisfatto per qualsiasi ragione, verremo da te e lo rimuoveremo a nostre spese e ti restituirò tutti i tuoi soldi.

Spero che questa garanzia ti dimostri quanto fortemente crediamo nel nostro strumento. E spero che questa garanzia serva come incentivo per te a provare il nostro strumento.

Sono fiducioso che sarai molto felice di averlo provato. Sentiti libero di chiamarmi al [numero] in ogni momento se avrai delle domande.

In pochi giorni, ti telefonerò per vedere quando sarà possibile installare il nuovo strumento per una prova di 90 giorni a rischio zero.

Cordialmente,

[Nome] [Titolo]

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

## Lettera per recuperare clienti che ti hanno abbandonato

Gentile [Nome],

non ti ho visto al nostro negozio da parecchio tempo. Ci manchi.

Vorrei darti un [prodotto percepito come fondamentale, ma che costi poco] gratuitamente se verrai nel nostro negozio Mercoledì.

Abbiamo una nuova linea di [prodotti] a cui dovresti dare un'occhiata. Quando verrai, assicurati di chiedere di me così potrò uscire dal mio ufficio per salutarti.

Noi diamo molta importanza al tuo business. Tu sei importante per noi.

Mi aspetto di vederti prima di mercoledì.

Sinceramente,

[Nome Proprietario]

P.S. Oltre al [prodotto gratuito] riceverai, se verrai nel negozio prima di Mercoledì, un libretto di coupon che ti daranno dal 10-50% di sconto su molti prodotti di marca in negozio. Questi coupon sono validi fino a [Data Scadenza].

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

Lettera per vendere software o prodotti B2B

**Puoi avere il tuo sito in 30 minuti... e i tuoi primi clienti dal tuo e-commerce anche oggi!**

**La [Nome Azienda], designer di siti Web, ti darà un periodo di prova di 10 giorni, e potrai creare il tuo Sito Web funzionale ed elegante anche se hai zero esperienza nella costruzione di siti Web.**

Gentile [Nome Imprenditore]

Il tuo business ha bisogno di un sito Web.

Questo significa che hai adesso hai 2 opzioni:

- puoi pagare un web designer 2.000€ o anche 5.000€, o anche di più
- Puoi decidere di costruire il tuo sito con la [Nome Azienda] per 29€ al mese. È molto facile. Non hai bisogno di esperienza tecnica o conoscenze di programmazione. Non hai bisogno di conoscere l'HTML o qualsiasi altro codice.

E non c'è alcun software da scaricare.

Se sai come usare Microsoft Word, puoi costruire da solo il tuo sito anche adesso.

E puoi provarlo gratuitamente per 10 giorni.

Infatti, se non vuoi stufarti a costruire da solo il tuo sito, puoi assumere uno dei nostri esperti

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

web designer che lo costruiranno per te per 249€.

Ma ti raccomando di provare a costruirlo da solo. Scommetto che riuscirai ad averlo online in meno di 30 minuti. E ti divertiresti molto. E sembrerà anche costruito da un esperto.

Noi possiamo crearti il tuo dominio, se non ne hai già uno.

E se avrai qualche problema nella costruzione del tuo sito, i nostri amichevoli esperti del servizio clienti ti accompagneranno nel processo. Sono disponibili per te 7 giorni su 7, in attesa della tua chiamata.

E non saranno infastiditi da te perché non sai nulla riguardo la costruzione dei siti: tu sei uguale a qualsiasi altro cliente che non ha mai costruito un sito finché non ha provato questi strumenti semplici da usare e fai-da-te per costruire un sito.

Abbiamo migliaia di modelli che puoi scegliere, adattabili a qualsiasi tipo di business.

O, se sei più ambizioso, puoi personalizzarti il sito da solo. Di nuovo, il servizio clienti ti mostrerà come farlo. O puoi sempre assumere uno dei nostri designer (super economici) per fare qualsiasi cosa di complicato tu voglia fare. Ma probabilmente non ne avrai bisogno.

**Vogliamo che tu provi da solo per vedere se quello che diciamo è vero, perciò ci teniamo a farti fare un test di 10 giorni.**

Dopodiché, pagherai 29€ al mese per un sito altamente professionale con 10 sezioni.

O puoi fare un upgrade se hai bisogno di più pagine e di maggiore capacità.

Puoi avere un carrello, un catalogo prodotti, un deposito prodotti completo e la registrazione della carta di credito oggi – tutto ciò di cui hai bisogno per mandare avanti un business online. Otterrai clienti anche oggi.

Vai su [www.\_\_\_\_\_] per iniziare il tuo test di lancio.

In 30 minuti avrai un sito professionale già pronto per prendere gli ordini e iniziare gli affari.

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

Sarai stupito di ciò che puoi fare.

E le tue nuove abilità aumenteranno di colpo. Sarai capace di cambiare e aggiornare il tuo sito come vorrai, e non sarai mai più preso in ostaggio dal tuo web designer.

Benvenuto nel 21mo Secolo, ecco la massima garanzia che puoi trovare nel mercato web.

Saluti,

[Nome][Titolo]

P.S. Ci troverai su [www.\_\_\_\_\_]

Ricorda, il tuo test di 10 giorni del software fai-da-te per costruire siti Web della [Nome Azienda] è gratuito. Non è necessaria alcuna esperienza di programmazione. Una volta che il tuo sito professionale è online, pagherai solo 29€ al mese. E i nostri esperti di web-design sono disponibili per te 7 giorni su 7, ogni qualvolta ne avrai bisogno.

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

## Lettera di presentazione per venditori

Buongiorno Gabriella,

Ti scrivo per presentarmi.

Mi chiamo [Nome] e sono il nuovo Direttore del Reparto Vendite della [Azienda].

Vorrei fermarmi da te la prossima settimana per salutarti e mostrarti il nostro nuovo [Prodotto] che abbiamo sviluppato e che sono sicuro darà un'accelerata a [\*\*\*] e ridurrà le tue spese di [\*\*\*] di almeno il 20% con pochi problemi tecnici.

Ti chiamerò la prossima settimana per vedere se mi posso fermare nel tuo ufficio, anche se sei disponibile solo per dieci minuti.

Nel frattempo, se hai bisogno di assistenza con qualsiasi cosa, ti prego di non esitare a chiamarmi al [Numero].

Se non sono alla mia scrivania, sentiti libera di chiamarmi al mio cellulare: [Numero].

Sinceramente,

[Nome] Direttore del Reparto Vendite

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

## Lettera per assicurarsi un incontro con un imprenditore o allertarlo di un costoso problema nella sua azienda

Gentile signor Jones,

ti scrivo per avvertirti di alcune inefficienze nel modo in cui la tua azienda ha ordinato da noi dei servizi di marketing diretto che costano un sacco di soldi a te e ai tuoi clienti.

Vorrei portarti alcuni formati nuovi che abbiamo sviluppato che ti permetteranno di raddoppiare la personalizzazione nelle tue lettere di marketing, e allo stesso tempo faranno scendere i costi complessivi.

Credo che i tuoi account manager non siano del tutto al corrente di questi nuovi formati e competenze che sono disponibili per [Concorrente A, B e C], che stanno sfruttando a loro vantaggio.

Sarei felice di cogliere l'opportunità di venire nel tuo ufficio e mostrarti esattamente di cosa sto parlando.

Forse sarebbe una buona idea portarti i tuoi account manager all'incontro, visto che loro prendono le decisioni giorno per giorno sui formati di lettere che tu selezioni.

Vorrei venire per mercoledì se fosse possibile. Chiamerò la tua assistente [Nome], per vedere quando sarebbe possibile inserirmi nella tua agenda. Ma penso che prima ci vediamo e meglio è, così puoi iniziare a risparmiare dei soldi mentre aumenti immediatamente i tuoi tassi di risposta alle tue lettere.

Qui trovi i miei numeri di telefono nel caso tu voglia chiamarmi per qualsiasi ragione. Il numero del mio ufficio è [\_\_\_\_\_], mentre il mio cellulare è [\_\_\_\_\_]

Mi aspetto di vederti presto, spero mercoledì.

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

## Lettera per farsi assumere nel posto dei propri sogni

Gentile signor Mincavolo,  
che ne direbbe se lavorassi per Lei gratis?

Mi chiamo Tom Jones e mi sono appena laureato all'Università di \*\*\*.

Vorrei veramente lavorare gratis perché voglio imparare tutto sulle banche. So anche che ho molto da imparare prima di diventare di grande valore per Lei e per la [Nome Banca]. Ma lavoro sodo, imparo in fretta e ho sempre voluto lavorare in banca.

Le prometto di lavorare 10 ore al giorno, di fare esattamente ciò che lei mi dirà di fare e di imparare più che posso su come lavorano le banche nel mondo.

Una cosa è imparare come funziona una banca mentre sono in classe, un'altra cosa che vedere come opera nella vita vera, in situazioni vere. Non sono uno di quei laureati che pensa di sapere tutto. So che sto solo iniziando la mia vera istruzione in ciò che spero sarà la mia professione per tutta la vita. So anche che Lei è uno dei migliori dell'industria. Voglio imparare dai migliori, e esserLe di servizio.

Certo, spero di essere pagato per il mio lavoro ad un certo punto. Ma non mi aspetto di essere pagato adesso, non finché non sarò sicuro di mostrare il mio vero valore al mio datore di lavoro o ai suoi clienti.

Se non Le dispiace, vorrei chiamare il Suo assistente [Nome] nei prossimi giorni per vedere se posso fissare un appuntamento per incontrarLa come Lei preferisce.

Se preferisce chiamarmi, sono raggiungibile al cellulare. Il mio numero di telefono è: [\_\_\_\_\_]. O può inviarmi un'email: [\_\_\_\_\_]

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

lo posso incontrarLa in qualsiasi momento.

Saluti, [Nome]

## Lettera che ha venduto con successo un Seminario da 4.500 dollari

Bob Stone 1630 Sheridan Road #88 \* Wilmette, Illinois 60091

*Caro collega,*

*se accetterai questa proposta, ti costerà 4500\$. Non è una somma insignificante. E c'è dell'altro. Se accetti questa proposta, tu o chi per te parteciperà ad un campus di 14 ore al giorno(???).*

*Basta con l'agonia, divertiamoci!*

*Se accetti questa proposta, tu o chi per te sarà una delle 35 persone selezionate a livello nazionale che riceveranno la certificazione di DIRECT MARKETER PROFESSIONISTA (DMP). Questa certificazione verrà dall'Università del Missouri – Kansas City – la prima università della nazione ad avere un Centro per il Marketing Diretto.*

*Il significato di essere certificati probabilmente non porterà subito dei risultati poiché non ce n'è mai stata l'opportunità fino ad ora. Ma in prospettiva, quella certificazione è come una certificazione CPA per un contabile. O come un assicuratore che torna al college per specializzarsi nella vendita di assicurazioni per la vita.*

*Ogni certificazione dice al mondo che il suo possessore è al top di ogni professione.*

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

*Ma potresti dirmi: “Io sono stato all’Università. Ci sono passato. E ora sono un professionista”. Ecco, appunto, è ciò che ti sto scrivendo!*

*Prendi il background del college. Se la tua esperienza è come la mia, la tua specializzazione era nel marketing. E cosa ti hanno insegnato i testi sul marketing riguardo il marketing diretto? Nulla. Oh, magari c’erano una o due pagine sullo scrivere delle lettere di vendita. Magari.*

*Metti a confronto il background del college e i curriculum di alcuni dei tuoi compagni di corso. Più di 160 college e università insegnano uno o più corsi sul marketing diretto. Centinaia iniziano la professione di direct marketer con una preconsoscenza che noi non abbiamo mai avuto.*

*Il primo giorno di lavoro, questi “ragazzini” si siedono con un incredibile conoscenza. Database. Segmentazione di mercato. Influenze socio-economiche. Posizionamento. Modelli di pricing. Operazioni di ricerca. Valore vita. Teorie di produttività. Teorie statistiche. Metodi quantitativi. Comportamento dei consumatori. E anche di più.*

*Tutti questi studenti sono bravi con il computer. Il loro PC sono per loro come lo erano i righelli per noi.*

*Essendo un professore di Direct Marketing all’Università del Missouri, ho visto i vantaggi di una combinazione di teorie accademiche e abilità pratiche. Sono inseparabili. Ho imparato, senza dubbio, che il grado di abilità è direttamente connesso con le proprie conoscenze acquisite.*

*In fin dei conti, dopo qualche anno sto mantenendo delle relazioni con i vecchi studenti. Le loro lettere sono intestate con marchi importanti: L.L. Bean, Hewlett Packard, Spiegel, Allstate, Mayo Clinic, AT&T. La loro conoscenza acquisita ha ripagato. Alla*

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

*grande.*

*Ma che ne è dei professionisti? Tu. Io. I nostri compagni?*

*E che ne è delle nostre intenzioni di continuare a studiare? Probabilmente hai seguito dei seminari da uno o due giorni. Magari hai seguito dei corsi ulteriori di qualche settimana. La maggior parte di questi corsi sono eccellenti.*

*Ma il risultato è l'equivalente di un'iniezione di cortisone per risolvere un'evenienza, rispetto ad un'infusione di sana conoscenza per tutta la vita. Come la notte con il giorno.*

*Ora, per la prima volta, l'istruzione del college è disponibile per i professionisti. Risultato finale: certificazione.*

*A dire il vero, ci sono dei precedenti per cui raccomando il corso di Direct Marketing Professionale all'Università del Missouri. Le modalità sono le stesse dei corsi di Harvard, Stanford e la Northwestern Kellogg School. Le più importanti corporazioni d'America mandano i loro membri più brillanti per i corsi di management in ognuna di queste università.*

*Qui ci sono le date specifiche dei nostri corsi:*

*[Date]*

*Le lezioni cominceranno ogni giorno alle 8.00 e finiranno alle 22.00. (Ricorda, ti ho avvertito di quelle giornate da 14 ore!). Ma i migliori prenderanno una pausa ogni venerdì: le lezioni si concludono alle 16.00.*

*In un periodo di tre settimane, i partecipanti verranno valutati con 3 esami. Per di più, verranno valutati dai loro colleghi per l'eccellenza nell'assegnazione della squadra. La presenza è obbligatoria per l'85% delle lezioni.*

*Ci sono solo due requisiti:*

- 1) Per essere selezionato, tu o chi per te dovete avere almeno uno o due anni di esperienza come direct marketer*

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

- 2) *Gli iscritti devono aver completato un corso di laurea in un college accreditato o in un'università. (Una considerazione speciale verrà data a coloro che si iscrivono senza aver completato gli studi, ma con un'esperienza di almeno 7 anni).*

*Tutto qua.*

*Una parola sull'Università del Missouri.*

*L'Università del Missouri – Scuola di Business di Kansas City, rinomata nel mondo, si trova in un campus circondato dagli alberi nel centro culturale di Kansas City, nel Missouri. Il numero di studenti e dei professori dell'Università che sono diventati ricercatori Fulbright, è leggenda.*

*Le lezioni di Certificazione Professionale in Direct Marketing saranno tenute nella nuova Henry W. Bloch - Scuola di Business e Pubblica Amministrazione da 8 milioni di dollari.*

*Sapendo che il 35 studenti nelle residenze saranno tutti dei professionisti maturi, l'amministrazione dell'università ha fatto delle importanti concessioni:*

- *Alloggi. Gli studenti del corso per Direct Marketer Professionisti non staranno in dormitori scarni. Invece, saranno ospitati negli appartamenti del Residence Inn Kitchenette, a pochi isolati dal campus. (I gruppi possono fare le loro feste a base di birra, se vogliono!)*
- *La colazione verrà servita negli alloggi. I pasti casuali invece, alla Henry Bloch School.*
- *Gli studenti del corso per Direct Marketer Professionisti avranno accesso alla famosa biblioteca dell'Università del Missouri, considerata da molti come la biblioteca più completa sul direct marketing, con libri, audiocassette e videocassette.*
- *E per i fanatici dell'esercizio, l'Università fornirà una membership gratuita al nuovo centro ricreativo multi milionario Swinny. Il centro è raggiungibile attraversando la Bloch School.*

*Parlando di curriculum.*

*Il curriculum enfatizzerà tutti gli aspetti della disciplina del direct marketing: strategia, sistema,*

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

*pianificazione, comunicazione, valutazione. Ci saranno ricerche indipendenti, campi di studio e lo sviluppo di un progetto di squadra prima della seconda o della terza settimana.*

*Per tutti i dettagli sul curriculum, puoi vedere il foglio allegato. È tutto ciò che uno può sognare... e anche di più. Te lo garantisco.*

*Riguardo il corpo docenti.*

*I docenti dell'Università sono ingredienti inestimabili che rendono possibile il corso per Direct Marketer Professionisti. Si tratta di docenti illustri.*

*Tra i docenti che ti seguiranno c'è William B. Eddy, il preside ad Interim del Corso di Economia. E poi c'è Richard Hamilton, Professore Associato di Direct Marketing, assieme a professori di finanza, di analisi quantitativa, di operazioni di business, di comportamento organizzativo, di management operativo. Un nucleo di 49 professori in tutto. E la maggior parte con dei dottorati.*

*Questo gruppo sarà rinforzato da professionisti del direct marketing con un'esperienza estesa nell'insegnamento. Martin Baier, per esempio, che ha dato vita al Centro per il Direct Marketing all'Università del Missouri. E io completerò il corpo docenti insegnando i vari aspetti del direct marketing. (Sono emozionato perché mi sia stato chiesto!)*

*Perché sono così eccitato?*

*“Eccitato” non è una parola abbastanza forte per descrivere come mi sento riguardo il Corso per Direct Marketer Professionisti. “Incantato” è più adatto. Incantato che per la prima volta nella nostra eccitante storia l'istruzione universitaria è disponibile per i professionisti. Incantato che per la prima volta nella storia sia disponibile una certificazione.*

*Perché io credo fermamente in ciò che questo programma farà per la nostra professione, perciò ho fatto una richiesta inusuale all'amministrazione dell'Università. Ho chiesto di poter essere personalmente responsabile di 17 dei 35 studenti che saranno selezionati a livello nazionale. Con mio profondo piacere, la risposta è stata: “Permesso concesso”.*

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

*Alla fine della fiera, voglio che la tua azienda sia una di quelle 17.*

*Una sfida per te o chi per te*

*Grazie alla tua esperienza e alla tua statura, potresti scegliere di delegare l'esperienza universitaria ad un tuo dipendente. Sarebbe la persona nella tua organizzazione che sei sicuro sarebbe capace di fare un enorme cambiamento in conoscenza e abilità.*

*C'è solo un problema. Per essere accettati, il tuo delegato deve avere gli stessi risultati accademici e gli anni di esperienza come detto prima. E questa persona deve essere sponsorizzata personalmente da te.*

*Come assicurarsi un'iscrizione.*

*500\$ ti assicureranno l'iscrizione (ma con restrizioni). Dopo 35 domande ricevute, le domande aggiuntive verranno messe in lista d'attesa. Sfortunatamente, non ci saranno eccezioni al numero massimo di 35 studenti.*

*Siccome sono personalmente responsabile di 17 domande su 35, voglio mantenere un controllo stretto. Per riuscirci, ho allegato una lettera stampata indirizzata a me, al mio studio e a casa mia. Apprezzerei ricevere la tua decisione il più veloce possibile.*

*Inverò la tua domanda nel momento in cui la riceverò. Di sicuro. Inviare la domanda è una garanzia per un'esperienza di una volta sola nella vita che ti ripagherà per gli anni a venire!*

*Sinceramente,*

*Bob Stone*

*P.S. Lascia che ti dia il mio numero che non trovi sull'elenco telefonico: \*\*\*\*\*. Puoi prenotare via telefono se preferisci.*

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

## Lettera per vendere spazio espositivo a una fiera

Caro [Nome],

Visto che tu sei tra uno dei più grandi [fioristi/panettieri/categoria di azienda] di Montecatini certamente vorrai mettere in mostra i tuoi prodotti alla Fiera del Gusto del prossimo Ottobre.

Questa lettera d'invito verrà inviata solo ai proprietari e agli executive di un gruppo selezionato di aziende nel settore della cucina e dell'intrattenimento che sono leader nel loro settore di specialità; e che sentiamo che contribuiranno a rendere questo lo show più grande, di successo e divertente sulla cucina e l'intrattenimento che si sia mai vista a Washington!

La Fiera del Gusto si terrà nella piazza centrale di Montecatini dal 3 al 5 Ottobre 2026.

Sebbene la Fiera sia molto in là, i primi spazi d'esibizione sono già occupati e presto spariranno.

Perciò ti invito calorosamente a prender il tuo spazio immediatamente se vuoi prendere parte ad un evento spettacolare che ti permetterà di esibire la tua azienda a più di 10.000 degli acquirenti di prodotti e servizi di cucina ed intrattenimento.

In sostanza, farai pubblicità, farai marketing e mostrerai il tuo [prodotto o servizio] a 10.000 acquirenti per tre giorni pieni.

Questo show sarà sicuramente preso in considerazione dai media ed è organizzato in modo da coincidere con l'inizio della stagione d'intrattenimento, 65 giorni da Tutti Santi al Capodanno, quando il 72% dei dollari guadagnati con la cucina e l'intrattenimento vengono spesi.

Ho allegato una mappa della zona d'esibizione, con il proprio spazio segnato, in modo da poter selezionare il tuo spazio preferito. Ho anche allegato il tuo Modulo per riservarti uno spazio d'esibizione.

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

Prendiamo le richieste per gli spazi alla “il primo che arriva meglio alloggia”. Perciò sarebbe meglio se ci inviassi anche una lista del secondo e del terzo posto che ti potrebbero interessare nel caso in cui la tua prima scelta sia già occupata.

La scadenza per registrarsi è [Data]

Ma ti invito caldamente a prenotare il tuo spazio oggi, o nei prossimi giorni al massimo, per assicurarti che i tuoi posti preferiti non siano prenotati, e per assicurarti che il tuo stand sia nella location più vantaggiosa.

Se hai bisogno di aiuto con la selezione del tuo spazio, sentiti libero di chiamarmi al \*\*\*\*\*.

Sarò molto felice di dirti dove credo si trovino i migliori spazi d’esibizione, cioè dove la tua esibizione verrà vista dal più grande numero di potenziali acquirenti dei tuoi prodotti o servizi.

La ragione per una registrazione così rapida è che la logistica per un evento così memorabile è molto estesa. Abbiamo bisogno di pezzi in ordine il prima possibile, incluso sapere esattamente quali aziende potranno esibirsi.

La Fiera del Gusto è riconosciuto come il primo evento d’incontro per gli entusiasti della cucina e dell’intrattenimento di tutte le età a Montecatini e nella provincia circostante.

Non avrai mai un modo più conveniente per raggiungere il tuo mercato e vendere il tuo [prodotto o servizio] ai partecipanti di Montecatini a cui piace cucinare, intrattenere e fare feste.

Questa sarà un’esperienza unica sia per coloro che si esibiscono che per coloro che partecipano.

L’atmosfera festosa avrà più di 40 aziende selezionate per esibirsi e un palinsesto di eventi speciali, speaker, e dimostrazioni che promettono di ispirare sia i principianti che gli chef professionisti e gli organizzatori di feste.

## **Eventi ed Attrazioni Eccitanti**

Ecco alcune delle attrazioni eccitanti che troverai allo show:

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

- Un palco per le dimostrazioni di cucina dove troverai alcuni dei più famosi chef d'Italia che preparano le loro più importanti creazioni
- Un palco per altre dimostrazioni di tavoli da cucina, arrangiamento dei fiori, decorazione del bar, pianificazione delle feste, bartending e altro.
- U area degustazione vini.
- Un'area degustazione cibi
- Il Forum Gusto che includerà chef principianti, figure politiche conosciute e prodotti d'intrattenimento
- Un'area speciale per bambini che forniranno supervisione, così i genitori potranno divertirsi senza preoccuparsi
- Due reception VIP per i nostri espositori e celebrità [ce l'ho aggiunta io]

Sono sicuro che molti dei nostri espositori sponsorizzeranno anche le proprie reception.

## **Gli Espositori**

Le aziende che si esibiranno alla Fiera del Gusto di Montecatini includeranno anche, senza limiti:

Case editrici di libri di pasticceria, birrai, organizzatori di catering per eventi, organizzatori di feste, fioristi, designer di cucine, artigiani, distributori e venditori al dettaglio di: pasticceria, bevande, utensili da cucina, coltelleria, prodotti alimentari, prodotti per cucina, equipaggiamento per cucine piccole e grandi.

In più...

Media, Riviste, Fornitori per feste, Chef personali, Aziende di noleggio, Ristoranti, Cartolai, ecc.

**Il settore Food sta esplodendo e le opportunità nei prossimi mesi sono infinite**

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

La cucina e l'intrattenimento stanno diventando sempre più popolari anno dopo anno.

Il network del cibo adesso raggiunge 50 milioni di abitazioni e consiste in più di 60 show di cucina ed intrattenimento.

Più di 6 milioni di persone ora si iscrivono alle riviste Gourmet, Buon Appetito, Cucina Perbene, VinoAVolontà.

William Stoccafisso adesso ha più di 70 negozi e l'anno scorso ha fatturato più di 30 milioni di euro. Altre specialità e negozi gourmet stanno uscendo sul mercato in ogni dove per capitalizzare su questa moda della cucina e dell'intrattenimento.

## Prezzo

Gli spazi di esibizione costano 36€ per metro quadro. Lo spazio minimo è di 54 metri quadri. Sono possibili delle sponsorship personalizzate.

I tuoi primi concorrenti sicuramente avranno il loro spazio in bella vista allo show. Infatti, mi aspetto che qualsiasi azienda importante nel settore della cucina e dell'intrattenimento sarà a Montecatini.

Non dovrete perdersi questa opportunità di mostrare cosa la tua azienda può offrire a 10.000 partecipanti entusiasti della cucina e dell'intrattenimento che stanno cercando di comprare esattamente ciò che stai vendendo.

In più, ti divertirai un sacco, poiché sarà anche una grande festa.

Mi aspetto di ricevere il tuo Modulo per riservarti uno spazio tramite lettera di risposta nei prossimi giorni.

Ti prego di usare la busta affrancata che trovi allegata per avere una processazione del Modulo più rapida.

Se hai qualsiasi domanda, sentiti libero di inviarmi una mail a \_\_\_\_\_ o di chiamarmi

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

al \_\_\_\_\_.

Saluti,

Denise Giorgini, Presidente della Fiera del Gusto

**P.S.** [Titolo/Cognome], il tuo Modulo per riservarti deve arrivare non più tardi di [Data]. Infatti, mi aspetto che tutti gli spazi d'esibizione siano venduti prima di quella data. Le migliori location vengono prese anche adesso, mentre leggi questa lettera. Perciò ti invito caldamente a riservarti il tuo spazio subito, anche oggi, così non rischi di perderti quest'opportunità di marketing che avviene una volta nella vita, di mettere in mostra il tuo prodotto o servizio precisamente a quei partecipanti di Asti che vogliono comprare il tuo prodotto.

Per riservarti il tuo spazio immediatamente, e per evitare qualsiasi ritardo causato dal servizio postale, posso anche riservartelo per telefono chiamandomi al \_\_\_\_\_.

O puoi riservare il tuo spazio d'esposizione online andando su [Sito Web]

Fallo adesso, mentre ci pensi, prima di mettere la tua lettera da parte e scordartene.

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

Brillante esempio di come far promuovere la tua attività da un tuo cliente (per agenti immobiliari, promotori finanziari, avvocati, dottori e professionisti in genere)

Caro collega Manager di una PMI,

portare avanti un business mi ha dato delle lezioni dolorose su quando delegare o allentare un po' la presa, ma non mi sono mai irritato di fronte alle maniere accondiscendenti del nostro avvocato. Non un solo avvocato, ma diversi nel corso degli anni.

Quella lista in cima alla pagina viene dalla mia triste esperienza, così come dalle lamentele della maggior parte dei miei amici. Le aziende medio piccole, così sembra, spesso incontrano le stesse difficoltà con gli aiuti professionali esterni: mancanza di genuino interesse.

Ecco perché ho offerto di scrivere una breve lettera per l'avvocato che abbiamo avuto la fortuna di incontrare: una donna estremamente dedicata che usa davvero la sua testa e le sue orecchie, così come il suo background legale.

Tutti gli avvocati studiano gli stessi libri, prendono gli stessi corsi e passano gli stessi esami prima di poter dare voce alle loro arringhe. La crescita professionale da quel momento è un problema di impegno personale e l'abilità di stringere contatti potenti.

Per i miei soldi il miglior avvocato è quello che aiuta la mia compagnia a crescere comprendendo ed eseguendo i nostri bisogni. Solo perché non siamo coinvolti in querele quotidiane, con conseguenti parcelle legali di decine di migliaia di dollari ogni anno, non significa che i nostri contratti e le nostre richieste varie non siano vitali per la nostra compagnia. C'è la possibilità che tu ti trovi nella tua stessa situazione.

Quindi, se preferisci trovare un avvocato che sia sensibile ai tuoi bisogni, perché non contattare il nostro? Lei non andrà avanti con te a meno che lei non senta che può fare un

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

lavoro eccezionale per te. E lei non accetta altri affari che non riesce a mantenere per i propri standard – che sono molto alti. Infatti, se avessi pensato per un minuto a lei che permette a se stesse di finire impantanata, non mi sarei mai permesso di scrivere volontariamente questa lettera! Non sono così stupido.

Ma se sei fortunato abbastanza da diventare suo cliente, anche tu sarai molto compiaciuto dai risultati. Quindi, riempi il modulo qui sotto e – buona fortuna!

Tuo, PincoPallo Srl

P.S. Per favore telefonami. Vorrei discutere con te, senza alcun obbligo, della possibilità di usufruire dei tuoi servizi come mio avvocato.

Tel. Ufficio \_\_\_\_\_ Tel. Casa \_\_\_\_\_

Tra le \_\_\_\_:\_\_\_\_ e le \_\_\_\_:\_\_\_\_ il \_\_/\_\_/\_\_\_\_

Nome \_\_\_\_\_

–

Azienda \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

Modello di Lettera di Vendita BREVE (per video, radio, presentazioni di 60 secondi)

**(Sei) stanco di aver a che fare con (problema)?**

Non sei l'unico. Molte persone finiscono per provare grande frustrazione quando (obiettivo principale) perché stanno usando metodi che semplicemente non funzionano.

- Potresti avere (soluzione sbagliata attuale 1)
- oppure potresti avere (soluzione sbagliata attuale 2)

Sfortunatamente, queste soluzioni non hanno funzionato così bene come pensavi e hanno finito per lasciarti in balia del tuo problema, senza una vera soluzione a lungo termine.

Ma ora, c'è una risposta che può fare al caso tuo (che può risolvere quel problema)

Parlo di (nome prodotto)

Un nuovo potente tipo di (tipo di prodotto) che ti può aiutare a (obiettivo principale) senza più mal di testa.

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

Numero 1: (caratteristica 1) che ti serve perché (beneficio 1)

Numero 2: (caratteristica 2) che è buona perché (beneficio 2)

Numero 3: (caratteristica 3) che è spettacolare perché (beneficio 3)

E c'è molto di più.

Poni fine alla frustrazione delle soluzioni che non funzionano e (CTA)

Puoi smettere di (**principale frustrazione**) oggi stesso

(CTA)

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

## Modello Pagina di Vendita per Upselling

Aspetta un attimo. Te la voglio fare ancora più semplice...

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

## Rivelato: Come [obiettivo] in [periodo di tempo]

Smettila di lottare con [problema] e inizia subito ad ottenere risultati migliori.

Se hai...

- [problema 1] che ha portato a [conseguenza 1].
- [problema 2] che ti fatto finire in [conseguenza 2].
- [problema 3] che è finito con [conseguenza 3].

...Allora hai bisogno di [Nome Prodotto]

Ha già investito in un elemento chiave per raggiungere il tuo obiettivo...

**Ora.. lascia che ti dia una mano ad accelerare il processo.**

Il [Nome Prodotto] è un [Tipo Prodotto] che ti aiuterà a raggiungere [obiettivo] in solo [periodo di tempo].

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E VENDE

Ma cosa amerai di lui davvero?

Ecco quali benefici ti darà il [Nome Prodotto]:

- [caratteristica 1]: è ottimo per te perché [beneficio 1].
- [caratteristica 2]: è importante perché [beneficio 2].
- [caratteristica 3]: è vitale per il tuo successo perché [beneficio 3].
- [caratteristica 4]: influenzerà positivamente il tuo risultato perché [beneficio 4].
- [caratteristica 5]: è grandioso perché [beneficio 5].

## Sembra grandioso! Dov'è la fregatura?

Sarò onesto.

Puoi sempre provare [soluzione alternativa 1].

Ma dovresti spendere almeno [prezzo soluzione alternativa 1].

### **Non ti preoccupare.**

Come ringraziamento per aver investito in me, farò un accordo con te. E per assicurarti di usufruire di questa offerta unica e rendere la tua decisione più semplice possibile...

## Puoi provarla senza alcun rischio!

Non voglio i tuoi soldi a meno che non sei completamente andato.

Perciò... se per qualsiasi ragione, tu non raggiungi i risultati che ti ho promesso adesso, se protetto da [garanzia]. Certo, sto prendendo il rischio così tu non dovrai farlo. Questo dimostra quanto sono sicuro che lo amerai. Se vuoi raggiungere [obiettivo], c'è solo un'ultima cosa da fare.

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

Clicca qui per comprare adesso

**[COMPRA]**

Grazie per avermi dedicato alcuni momenti della tua vita. Lo apprezzo molto. Ma più di questo, sono emozionato per te che riceverai i risultati che meriti.

A presto,

[nome]

P.S. Potresti evitare questa offerta, ma nulla migliorerà. Lasciami aiutarti a raggiungere risultati migliori. Prendi [nome prodotto] adesso cliccando sul bottone qua sopra.

P.P.S. Tieni a mente che questa è un'offerta unica. Ma non ti preoccupare...

Sei protetto dalla nostra [garanzia]. Quindi provalo oggi, e goditi un po' di pace mentale. Tutto ciò che devi fare è cliccare sul bottone qua sopra per cominciare.

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

## Script per autoresponder da Facebook

Come convertire in contatti e poi in clienti persone che hanno cliccato su un tuo post o su un annuncio Facebook per scaricare il tuo regalo

Hai bisogno di 3 diversi link in questa sequenza:

1. Quello per cui si sono iscritti (regalo)
2. La cosa che vendi
3. Il post dove parli di quello che vendi (postato su una pagina Facebook)

Metti solo cose in cui credi veramente, perché stabilisci un rapporto molto personale

## MESSAGGIO NO. 1

Lo ricevono appena si iscrivono tramite l'opt-in<sup>1</sup> per avere il **regalo** che hai promesso. Il messaggio deve mantenere la promessa e introdurre chi sei (o il tuo *sosia*)

oggetto: [Il tuo download è pronto](#)

Ciao [name]

---

<sup>1</sup> Se non sai cos'è e come creare un opt-in page che converte, prendi il [Piccolo Libro della Scrittura Persuasiva](#)

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

Il tuo download è pronto, puoi prendere la tua guida qui:

>>> [LINK](#)

A proposito, se hai qualunque domanda o se ti trovi ad avere qualsiasi problema  
Sono a tua disposizione, non esitare a scrivermi (o chiamarmi al -----, o contattarmi su fb)

Sono tot anni che mi occupo di --  
e ho molta esperienza in questo campo.

Quindi se hai bisogno di qualcosa mi fa piacere darti una mano  
e scambiare magari due chiacchiere,  
fa sempre piacere incontrare persone con interessi simili :)  
Ti auguro veramente un grande successo con questo --

A presto!

Andrea

## MESSAGGIO NO. 2

Lo ricevono il giorno dopo il primo messaggio. Serve a creare rapporto

oggetto: quando ho visto questa cosa ti ho pensato

Ciao [name]!

Probabilmente hai provato a [difetto 1] il che ti ha portato a [conseguenza 1]

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

Sicuramente, dopo aver ricevuto il download di ieri, le cose inizieranno ad andare meglio.

In ogni caso, oggi stavo dando un'occhiata a Facebook e una persona mi ha mandato quest'articolo.

Mi ha fatto ridere, e ho pensato che anche a te avrebbe fatto piacere leggerlo.

Non c'è molta gente in giro che capisce questo tipo di cose di cui ci occupiamo noi... ma so che ne trarrai qualcosa di utile,

**Clicca qui per leggerlo**

A presto!

Andrea

## MESSAGGIO NO.3

Lo ricevono 2-3 giorni dopo il secondo messaggio. Serve a far sì che comprino subito qualcosa (prodotto a basso prezzo)

Oggetto: l'ho preso super scontato (whoho!)

Ciao [name]! Non voglio prenderti troppo tempo, ma ho trovato questa cosa scontata e l'ho presa subito... e ho pensato che potesse fare anche al caso tuo.

La trovi a un prezzo scontatissimo **qui, prendine una copia.**

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

(è in vendita a questo prezzo solo per tot giorni)

Semplicemente, penson ti torni utile. Spero ti serva come è servita a me.

Fammi sapere che ne pensi!

## MESSAGGIO NO.4

Lo ricevono 2-3 giorni dopo il terzo messaggio. Serve a dargli un piccolo consiglio assieme a una soluzione a pagamento (“se compri questo ciò che ti consiglio sarà più facile..”)

Oggetto: Come [obiettivo principale]

Ciao [name]

Nelle ultime settimane mi sono arrivate un sacco di richieste  
su come [obiettivo principale]

Sono riuscito a [preciso risultato finale], tutto grazie a qualcosa che vorrei condividere con te.

D'altronde ti occupi anche tu di/ vorrei che raggiungessi anche tu [preciso risultato finale]

È un po' che lo uso, e come puoi vedere, i i risultati sono buoni:

**Dai un'occhiata**

L'ho trovato tempo fa e mi ha colpito quanto facile fosse arrivare a [obiettivo principale]. Mi  
pento solo di non averlo trovato prima!

Solo per tua informazione, ti conviene prenderlo finché sei in tempo [scarsità].

# Copy Persuasivo

---

---

---

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

[Dai un'occhiata qui](#)

Non vedo l'ora di sapere cosa ne pensi!

Andrea

P.S. Se hai qualche domanda, dubbio, o lamentela (non ti preoccupare, l'accetto volentieri!) sul prodotto, rispondi semplicemente a questa email

## MESSAGGIO NO.5

Lo ricevono 2-3 giorni dopo il quarto messaggio. Serve come rottura, per portarli a esporsi un po'

Oggetto: non ci posso credere!

Ciao [name]

Un po' di tempo fa ho ricevuto uno strano messaggio sulla mia pagina di Facebook  
E ho creato un post a tal proposito.

Mi piacerebbe sapere la tua opinione su questa cosa,

**[Clicca qui per dirmi cosa ne pensi](#)**

Mi fa veramente piacere se ci dai un'occhiata.

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

Ad essere onesto, questa cosa mi ha abbastanza scioccato.

Andrea

---

## Altre risorse gratuite

- ❖ [Copy Persuasivo Podcast](#)
  - ❖ [Le Armi Segrete della Pubblicità Innovativa](#)
- 

## Risorse consigliate

- Iscriviti al [Copy Persuasivo Club](#) e ricevi ogni mese materiali avanzati, dritte e schemi operativi per avere più autorevolezza, impatto e clienti migliori
- **Costruisci da zero la tua macchina [SfornaClienti](#)**

# Copy Persuasivo

SCRITTURA CHE PERSUADE E **VENDE**

---

---

## Copy Fatto per Te

- Se hai almeno 8.000€ di budget annuale per il copywriting, richiedi una Sessione Strategica Gratuita per scoprire come stiamo aiutando decine di imprenditori a moltiplicare clienti, entrate e tempo - delegando la realizzazione di tutti i materiali persuasivi.