

# 10 Trucchi per Aumentare Facilmente e Velocemente La Tua Lista di Potenziali Clienti



*S* Studio Ombra

Siti internet per trovare clienti in modo automatico

# Come ottenere con un sito web i contatti di potenziali clienti?

Uno degli elementi più importanti all'interno di un sito Internet aziendale (e dal punto di vista pratico dell'acquisizione contatti... il PIÙ IMPORTANTE) è la possibilità di **ottenere il contatto email** degli utenti che visitano le nostre pagine web.

Alcune pagine (dette **Squeeze Page**, appunto "Pagine spremi nomi") sono addirittura esclusivamente dedicate a questo compito.

È su questo particolare tipo di pagina che devi indirizzare, per esempio, il traffico a pagamento tramite le inserzioni su Google o Facebook.

Il funzionamento delle Squeeze Page è questo: **in cambio di un contenuto di valore** (un ebook, uno sconto, la prova gratuita di una app, una tua mini-consulenza, ecc...) **richiedi il contatto email dell'utente**, in modo tale da potergli sottoporre le tue comunicazioni di marketing e **convertirlo così in un cliente**.

In questo speciale Foglio di Lavoro ti svelo 10 segreti per aumentare le conversioni nella tua **pagina cattura nomi**, ALL'ISTANTE!

# 10 Trucchi per aumentare facilmente e velocemente la tua Lista di potenziali clienti

## 1) Creare urgenza/Paura nella tua headline

Quando scrivi un titolo per una squeeze page un ottimo modo per migliorare le conversioni è creare urgenza o paura. Ricorda: una squeeze page non significa concludere una vendita, significa semplicemente farti dare l'indirizzo email.

Urgente (esempi):

- Valido solo per le prossime 48 ore...
- Solo per i primi 50 iscritti...

Paura (esempi):

- Se non leggi questo hai il 90% di possibilità di non riuscire mai a...

## 2) Inserisci due form di Opt-in in ogni pagina

Le tue conversioni aumentano in maniera significativa se inserisci due form di Opt-in nella tua pagina. Uno dovrebbe sempre stare "above the fold" cioè nella parte visibile dello schermo (in modo da catturare il 50% del traffico che non scorre in basso) e l'altro puoi posizionarlo verso la fine, subito dopo eventuali elenchi puntati con i benefici di ciò che offri.

## 3) Usa un box di iscrizione con una grafica gradevole e cura la formattazione della pagina

Questo è un elemento da non sottovalutare ai fini della conversione. Naturalmente il tuo copy deve essere preciso ed efficace, alla fine sarà quello che determinerà la scelta di iscriversi o meno. Tuttavia non sottovalutare l'importanza di avere una grafica e un design puliti e gradevoli alla vista, coerente sia nelle forme che nei colori.

## 4) Nessun link esterno

Questo è dove molti sbagliano! Di nuovo, una squeeze page ha un solo unico scopo. Mai inserire links esterni all'interno della tua pagina cattura nomi. Il visitatore deve avere due sole scelte: darti la mail o abbandonare la tua pagina.

## **5) Mai chiedere più informazioni di quelle che sono realmente necessarie per l'iscrizione**

Lo si vede fare e rifare a non finire. Nome, cognome, indirizzo, numero di telefono, nome dell'azienda, stato civile, numero di scarpe... etc, etc... Mai chiedere più del nome e dell'indirizzo email (alcuni chiedono solo il secondo).

Questo è quello che ti serve. Tutto il resto si conclude DOPO, non ora.

Se chiedi troppe informazioni in questa fase ridurrai drasticamente le conversioni a parità di traffico e quindi il numero dei tuoi clienti potenziali.

## **6) Rendi visibile la tua email verso la fine della pagina**

Sembra che lasciare visibile il proprio indirizzo email in fondo alla pagina dia maggiore sicurezza alle persone e questo incida (anche se in maniera minima) sulle conversioni.

Quindi per massimizzare la percentuale di iscrizioni, includi sempre un indirizzo dove sia possibile contattarti in qualsiasi momento per dubbi o domande e chiarimenti.

## **7) Meno è meglio**

Non confondere o rendere le cose più complicate di quello che sono. Mantieni la tua offerta gratuita semplice e facile da capire. tieni tutto breve, intrigante e vai al punto.

Troppe volte le squeeze page vengono rese troppo lunghe e confuse.

Quello che ti serve è spiegare i benefici della tua offerta. Ricordati: meno metti e meglio è!

## **8) Rassicurazione sulla privacy**

Fondamentale è inserire una breve rassicurazione sulla privacy direttamente sotto il form di iscrizione, che tranquillizzi il visitatore sul fatto che non condividerai o venderai i suoi dati personali con nessuno. Nessuno vuole vedersi bombardare la casella email di spam, quindi per evitare seccature metti ben in chiari i termini sulla privacy sotto il form di iscrizione. Ciò aumenterà ulteriormente le conversioni.

## **9) Trucchi visivi che guidano l'occhio verso i punti caldi**

È questo il caso delle freccette e di tutti gli elementi grafici usati in maniera strategica per indirizzare l'occhio del visitatore proprio sul punto dell'azione di conversione.

Anche questi vanno usati e calcolati con criterio e intelligenza.

## **10) Testa...Testa... e Testa di nuovo!**

Ricorda che per quanto siano buone le tue conversioni, puoi sempre incrementare la tua percentuale di Opt-in... SEMPRE!

Il requisito è non smettere MAI di testare, finché otterrai visitatori, volta dopo volta.

Ok, adesso ciò che devi fare è impostare o modificare la tua comunicazione, il sito web e la

tua Squeeze Page tenendo presente questi 10 trucchi di cui abbiamo discusso, e sta sicuro che potrai costruire la tua lista molto più velocemente.

## Risorse Consigliate

**List Control:** corso online gratuito che ti insegna le azioni che devi compiere per creare e monetizzare dal nulla la tua lista di contatti anche se parti completamente da zero, e non hai nessuna esperienza o abilità specifica (Disponibile In formato PDF, Audio e Video).



[Clicca qui per scaricare il Corso Gratis in formato PDF](#)

A presto...  
e buon lavoro!

*Davide Colombo*

