

Outreach nuova:

Ciao <nome>

Se hai soltanto 2 minuti di tempo, vorrei parlarti di un'occasione che ho notato per te.

<complimento>

<offerta dell'FV motivandolo + future pacing dream state>

L'ho visto fare da <top competitor>, e sta ottenendo "x" risultati.

Quindi ho deciso di creare "x" in modo totalmente gratuito anche per te.

Vuoi che te lo mandi? / L'ho linkato qui sotto in un documento di google.

Fammi sapere se ti è piaciuto e se pensi di utilizzarlo.

Buona giornata,

Giacomo

Aiuto piccole e medie imprese di pulizia a battere la competizione in maniera totalmente gratuita fino al raggiungimento di risultati,

Spiego tutto più specificatamente nel mio video di 2 minuti sul mio sito web

Outreach Luisa:

Ciao Luisa,

Cercando tra le imprese di pulizie a Brescia, mi è uscita la tua, e dopo aver analizzato bene, mi è venuta in mente una grande idea.

Quella che sto per dirti, è una tecnica che è stata usata da un'agenzia di marketing americana,

Che in meno di un anno ha aiutato a fare ad altre imprese di pulizia americane un aumento dell'800% nelle vendite e nei contatti acquisiti.

Questa tecnica sono gli annunci di retargeting.

Ne ho già scritti 3 per te, consideralo come un regalo da parte mia,

E te li manderò, spiegandoti cosa sono (anche se sono sicuro che già lo saprai) e perché ho pensato che potessero esserti utili.

Questione di qualche minuto.

A presto,

Giacomo

SECONDA:

Ciao Luisa,

Ecco gli annunci di cui ti parlavo.

Allora, gli annunci di retargeting praticamente sono degli annunci che, una volta che una persona ha visitato la tua pagina web per scoprire i tuoi servizi,

Gli appaiono per fargli tornare l'emozione e la voglia di comprare.

Dopo aver analizzato per mesi questo mercato, una cosa che ho visto essere motivo di scelta di un'impresa di pulizie rispetto a un'altra, è quanto un'impresa ci tiene ai suoi clienti.

E gli annunci di retargeting sono davvero il meglio per questo.

In più, essendo che per comprare i tuoi servizi, non si fa un'acquisto impulsivo, ma uno pensato,

E uno che sceglie di comprare un servizio del genere controlla più di un'opzione, per non usciregli dalla testa, degli annunci di retargeting farebbero davvero al caso tuo,

E saranno molto più efficaci grazie anche alla collaborazione col Brescia.

Ne ho scritti 3 come ti ho detto prima, eccoli qui:

<https://docs.google.com/document/d/1yves6cHgDKPLMsIhrJVDwR-g3GyYD6YayftlUnwr7jY/edit>

In più, ti ho lasciato un regalo aggiuntivo alla fine,

Quindi assicurati di leggere tutto il documento.

Fammi sapere se questo regalo ti è piaciuto e se hai domande a riguardo.

A presto,

Giacomo

Outreach Orley

Ciao Orley,

Cercando tra le imprese di pulizie a Brescia, mi è uscita la tua, e dopo aver analizzato bene, mi è venuta in mente una grande idea.

Quella che sto per dirti, è una tecnica che è stata usata da un'agenzia di marketing americana,

Che in meno di un anno ha aiutato a fare ad altre imprese di pulizia americane un aumento dell'800% nelle vendite e nei contatti acquisiti.

Questa tecnica sono gli annunci di retargeting.

Ne ho già scritti 3 per te, consideralo come un regalo da parte mia,

E te li manderò, spiegandoti cosa sono (anche se sono sicuro che già lo saprai) e perché ho pensato che potessero esserti utili.

Questione di qualche minuto.

A presto,

Giacomo

SECONDA:

Ciao Orley,

Ecco gli annunci di cui ti parlavo.

Allora, gli annunci di retargeting praticamente sono degli annunci che, una volta che una persona ha visitato la tua pagina web per scoprire i tuoi servizi,

Gli appaiono per fargli tornare l'emozione e la voglia di comprare.

Dopo aver analizzato per mesi questo mercato, una cosa che ho visto essere motivo di scelta di un'impresa di pulizie rispetto a un'altra, è quanto un'impresa ci tiene ai suoi clienti.

E gli annunci di retargeting sono davvero il meglio per questo.

In più, essendo che per comprare i tuoi servizi, non si fa un'acquisto impulsivo, ma uno pensato,

E uno che sceglie di comprare un servizio del genere controlla più di un'opzione, per non usciregli dalla testa, degli annunci di retargeting farebbero davvero al caso tuo.

Ne ho scritti 3 come ti ho detto prima, eccoli qui:

https://docs.google.com/document/d/18p6H33QsrUwKL61eZLgwbNp_kif-R7PFOH7elliX4eo/edit?usp=sharing

Fammi sapere se questo regalo ti è piaciuto e se hai domande a riguardo.

A presto,

Giacomo

Outreach Alina

Ciao Alina,

Cercando tra le imprese di pulizie a Brescia, mi è uscita la tua, e dopo aver analizzato bene, mi è venuta in mente una grande idea.

Quella che sto per dirti, è una tecnica che è stata usata da un'agenzia di marketing americana,

Che in meno di un anno ha aiutato a fare ad altre imprese di pulizia americane un aumento dell'800% nelle vendite e nei contatti acquisiti.

Questa tecnica sono gli annunci di retargeting.

Ne ho già scritti 2 per te, consideralo come un regalo da parte mia,

E te li manderò, spiegandoti cosa sono (anche se sono sicuro che già lo saprai) e perché ho pensato che potessero esserti utili.

Questione di qualche minuto.

A presto,

Giacomo

SECONDA:

Ciao Alina,

Ecco gli annunci di cui ti parlavo.

Allora, gli annunci di retargeting praticamente sono degli annunci che, una volta che una persona ha visitato la tua pagina web per scoprire i tuoi servizi,

Gli appaiono per fargli tornare l'emozione e la voglia di comprare.

Dopo aver analizzato per mesi questo mercato, una cosa che ho visto essere motivo di scelta di un'impresa di pulizie rispetto a un'altra, è quanto un'impresa ci tiene ai suoi clienti.

E gli annunci di retargeting sono davvero il meglio per questo.

In più, essendo che per comprare i tuoi servizi, non si fa un'acquisto impulsivo, ma uno pensato,

E uno che sceglie di comprare un servizio del genere controlla più di un'opzione, per non uscire dalla testa, degli annunci di retargeting farebbero davvero al caso tuo.

Ne ho scritti 2 come ti ho detto prima, eccoli qui:

<https://docs.google.com/document/d/1-cxZRwDymWYIsVpBzk94pHsZk41cTIBbBDitCRzZk08/edit?usp=sharing>

Fammi sapere se questo regalo ti è piaciuto e se hai domande a riguardo.

A presto,

Giacomo

Outreach Domnica

Ciao Domnica,

Cercando tra le imprese di pulizia a Torino, tra le migliori è uscita la tua,
anche se state a Biella e non a Torino,

Il che è molto buono.

Ho letto un paio di recensioni, e mi è venuta in mente una bella idea.

Un'idea che è stata usata anche da aziende americane per aumentare
dell'800% l'acquisizione di contatti e le vendite,

E che dopo aver analizzato per mesi questo mercato,

Ho notato essere il più grande motivo di scelta di un'impresa di pulizie
rispetto ad un'altra dei clienti.

Te la manderò nella prossima mail, questione di qualche minuto.

A presto,

Giacomo

Ciao Domnica,

Ecco a cosa stavo pensando.

Con delle recensioni positive il traffico diventa più intenzionato a cliccare sul link del sito per scoprire di più riguardo all'impresa e farsi convincere a comprare.

Siccome per richiedere un sopralluogo/preventivo hanno sicuramente lasciato la mail,

O se invece hanno chiamato per richiedere informazioni, nella chiamata va richiesta la loro mail,

Delle persone che avranno acquistato alla fine il servizio, subito dopo che l'hanno ricevuto, è quando sono al picco emotivo e sono sicuri della grandissima scelta che hanno fatto comprando il servizio,

E quindi saranno così emozionati, che se gli verrà chiesto, parleranno a chiunque dell'ottimo servizio che gli è stato dato.

Quindi subito dopo che la pulizia è stata effettuata, gli verranno mandate delle mail chiedendo di lasciare una recensione,

E ho già scritto queste mail come regalo per te:

https://docs.google.com/document/d/1tYynz02yk9_KtUgonOtMTyMB8upADLH7jtqwd-ZW444/edit

Fammi sapere se questo regalo ti è piaciuto e se hai domande a riguardo.

A presto,

Giacomo

Outreach Dino

Ciao Dino.

Cercando tra le imprese di pulizie a Verona, mi è uscita la tua, e dopo aver analizzato bene, mi è venuta in mente una grande idea.

Quella che sto per dirti, è una tecnica che è stata usata da un'agenzia di marketing americana,

Che in meno di un anno ha aiutato a fare ad altre imprese di pulizia americane un aumento dell'800% nelle vendite e nei contatti acquisiti.

Questa tecnica sono gli annunci di retargeting.

Ne ho già scritto uno per te, consideralo come un regalo da parte mia,

E te lo manderò, spiegandoti cosa sono (anche se sono sicuro che già lo saprai) e perché ho pensato che potessero esserti utili.

Questione di qualche minuto.

A presto,

Giacomo

Ciao Dino,

Ecco gli annunci di cui ti parlavo.

Allora, gli annunci di retargeting praticamente sono degli annunci che, una volta che una persona ha visitato la tua pagina web per scoprire i tuoi servizi,

Gli appaiono per fargli tornare l'emozione e la voglia di comprare.

Dopo aver analizzato per mesi questo mercato, una cosa che ho visto essere motivo di scelta di un'impresa di pulizie rispetto a un'altra, è quanto un'impresa ci tiene ai suoi clienti.

E gli annunci di retargeting sono davvero il meglio per questo.

In più, essendo che per comprare i tuoi servizi, non si fa un'acquisto impulsivo, ma uno pensato,

E uno che sceglie di comprare un servizio del genere controlla più di un'opzione, per non uscirgli dalla testa, degli annunci di retargeting farebbero davvero al caso tuo.

Ne ho scritto uno come ti ho detto prima, eccolo qui:

<https://docs.google.com/document/d/1qNvcwlhsbDpQFb1ZeuaxqVE7vsLCJM8YvASRdSevCFU/edit?usp=sharing>

Fammi sapere se questo regalo ti è piaciuto e se hai domande a riguardo.

A presto,

Giacomo

Outreach Sazan

Ciao Sazan,

Cercando tra le imprese di pulizia a Verona, tra le migliori è uscita la tua.

Ho letto un paio di recensioni, e mi è venuta in mente una bella idea.

Un'idea che è stata usata anche da aziende americane per aumentare dell'800% l'acquisizione di contatti e le vendite,

E che dopo aver analizzato per mesi questo mercato,

Ho notato essere il più grande motivo di scelta di un'impresa di pulizie rispetto ad un'altra dei clienti.

Te la manderò nella prossima mail, questione di qualche minuto.

A presto,

Giacomo

Ciao Sazan,

Ecco a cosa stavo pensando.

Con delle recensioni positive il traffico diventa più intenzionato a cliccare sul link del sito per scoprire di più riguardo all'impresa e farsi convincere a comprare.

Siccome per richiedere un sopralluogo/preventivo hanno sicuramente lasciato la mail,

O se invece hanno chiamato per richiedere informazioni, nella chiamata va richiesta la loro mail,

Delle persone che avranno acquistato alla fine il servizio, subito dopo che l'hanno ricevuto, è quando sono al picco emotivo e sono sicuri della grandissima scelta che hanno fatto comprando il servizio,

E quindi saranno così emozionati, che se gli verrà chiesto, parleranno a chiunque dell'ottimo servizio che gli è stato dato.

Quindi subito dopo che la pulizia è stata effettuata, gli verranno mandate delle mail chiedendo di lasciare una recensione,

E ho già scritto queste mail come regalo per te:

<https://docs.google.com/document/d/1rMHEDzr-PWvnNRBd8ffWwbFZSzhF5IS1q6RGRuXagT8/edit>

Fammi sapere se questo regalo ti è piaciuto e se hai domande a riguardo.

A presto,

Giacomo

Outreach Eva

Ciao Eva,

Cercando tra le imprese di pulizie a Ravenna, anche se dopo molti risultati, mi è uscita la tua.

E lì mi è venuta in mente una grande idea.

Mentre mettevo a confronto i tuoi visualizzatori del sito mensili assieme a quelli di una delle imprese di pulizie più famose in Italia, che conta 4 mila visualizzatori al mese grazie all'utilizzo di questo metodo,

Ho pensato che per attrarre più persone al tuo sito, per poi convincerle a comprare i tuoi servizi sarebbe ottimo se lo utilizzassi anche tu.

Quest'impresa utilizza gli annunci di google, che spingono la pagina web della tua impresa nelle top 4-5 ricerche.

Perché diciamolo, chi è che va a ricercare una cosa che gli interessa nella seconda, terza, quarta pagina di google?

Oltre a questa, altre strategie vengono utilizzate da quest'impresa.

E' una cosa che potrebbe interessarti saperne di più a riguardo?

A presto,

Giacomo

Outreach Fabio

Ciao Fabio,

Cercando tra le imprese di pulizia a Milano, anche se dopo un po' di risultati, mi è uscita la tua.

So che a Milano tra le imprese di pulizia c'è molta competizione,

E durante tutto il mio periodo di formazione sia nella vendita che nel marketing,

Ho scoperto varie tattiche per acquisire più clienti e contatti di possibili clienti.

Una di queste è utilizzata da Jordan Belfort, che conoscerai sicuramente,

E se hai 2 minuti, te la vorrei spiegare in modo molto semplice.

Chiedere per i referrals.

Appena chiudi un affare con una persona che accetta di ricevere un servizio da voi,

E' quando il picco emotivo sta a livello massimo,

E la persona in questione ha bisogno della conferma che la scelta che ha fatto sia la scelta giusta.

Perché come sai, gli umani comprano prima con l'emozione e poi giustificano l'acquisto con la logica.

Quindi, appena si chiude l'affare, c'è una domanda, una singola domanda che se fatta in modo giusto al neo-cliente,

Potrà portare migliaia di euro in più alla tua impresa.

Ed è questa qui:

"Conosci qualcuno che posso aiutare con le pulizie di casa esattamente come sto facendo con te?"

Molto semplice, molto veloce.

In questo modo, dandoti il contatto, potranno giustificare il loro acquisto,

E si sentiranno più al sicuro perché sapranno che anche la persona di cui ti danno il contatto farà la stessa loro scelta.

Ci sono molte altre tecniche di vendita che possono essere usate, soprattutto in un mercato come questo.

Prova ad utilizzarla questa strategia la prossima volta che chiudi un cliente.

Chiedi un referral, e fammi sapere quanti clienti in più ti porta.

A presto,

Giacomo

Outreach Claudia

Ciao Claudia,

Cercando tra le imprese di pulizie a Torino, anche se dopo molti risultati, mi è uscita la tua.

E lì mi è venuta in mente una grande idea.

Mentre mettevo a confronto i tuoi visualizzatori del sito mensili assieme a quelli di una delle imprese di pulizie più famose in Italia, che conta 4 mila visualizzatori al mese grazie all'utilizzo di questo metodo,

Ho pensato che per attrarre più persone al tuo sito, per poi convincerle a comprare i tuoi servizi sarebbe ottimo se lo utilizzassi anche tu.

Quest'impresa utilizza gli annunci di google, che spingono la pagina web della tua impresa nelle top 4-5 ricerche.

Perché diciamolo, chi è che va a ricercare una cosa che gli interessa nella seconda, terza, quarta pagina di google?

Oltre a questa, altre strategie vengono utilizzate da quest'impresa.

E' una cosa che potrebbe interessarti saperne di più a riguardo?

A presto,

Giacomo

Outreach La Neve

Ciao,

Cercando tra le imprese di pulizie a Verona, anche se dopo molti risultati, mi è uscita la tua.

E lì mi è venuta in mente una grande idea.

Mentre mettevo a confronto i tuoi visualizzatori del sito mensili assieme a quelli di una delle imprese di pulizie più famose in Italia, che conta 4 mila visualizzatori al mese grazie all'utilizzo di questo metodo,

Ho pensato che per attrarre più persone al tuo sito, per poi convincerle a comprare i tuoi servizi sarebbe ottimo se lo utilizzassi anche tu.

Quest'impresa utilizza gli annunci di google, che spingono la pagina web della tua impresa nelle top 4-5 ricerche.

Perché diciamolo, chi è che va a ricercare una cosa che gli interessa nella seconda, terza, quarta pagina di google?

Oltre a questa, altre strategie vengono utilizzate da quest'impresa.

E' una cosa che potrebbe interessarti saperne di più a riguardo?

A presto,

Giacomo

Terzo Follow-up

Ciao Luisa,

So che sarai molto impegnata, ma hai avuto del tempo per leggere i 3 annunci di retargeting?

Vuoi che ti guidi al loro interno così per comprenderli meglio e capire perché certe scelte fatte funzioneranno?

A presto,

Giacomo

Ciao Alfonso,

So che sei molto impegnato con il lavoro, ma sei riuscito a dare un'occhiata alla proposta che ti ho fatto ieri?

Può interessarti?

A presto,

Giacomo

Quarto follow-up

Ciao Luisa,

Questa è solo una modalità con cui si possono aumentare il numero di persone interessate ai tuoi servizi,

Ce ne sono molte altre che sta usando pure un'azienda americana che ha fatto fare ad un'impresa l'800% nel acquisizione di contatti e di vendite,

E che se vai sul mio sito web <https://giacomoghinelli.carrd.co/> spiego.

E sarei disposto a utilizzarle con te in modo gratuito fino al raggiungimento di determinati risultati.

E' una cosa che può interessarti?

A presto,

Giacomo

Quando non sai che FV fare:

Ciao <nome>

Io sono un digital marketer e mi sono specializzato nella nicchia dell'impresa di pulizie,

Se guardi il video nel mio sito web potresti capire meglio,

E aiuto le imprese di pulizia ad ottenere più clienti e contatti.

Ho visto che il lavoro che sta venendo fatto nel complesso segue i criteri che stanno seguendo alcune delle più grandi imprese in Italia,

Però ho notato qualche spunto che potrebbe essere migliorato in modo tale da poter portare più clienti e acquisire più contatti.

E' una cosa che potrebbe essere di tuo interesse?

A presto,

Giacomo

Quinto Follow-Up

Io sono Giacomo Ghinelli, un digital marketer che ha studiato il mercato dell'impresa di pulizie e che aiuta imprese come la tua a scalare,

Tramite strategie che mi sono state rivelate dalle aziende con più successo e che ho studiato analizzando questo mercato.

Mi chiedevo,

Saresti interessato a sentirci in una chiamata in cui ti farò qualche domanda per sapere se siamo compatibili per lavorare assieme?

Senza impegno, senza obblighi.

Sentiti libero al 100%.

Sarei disponibile ad aiutarti in maniera completamente gratuita fino al raggiungimento dei risultati.

Grazie e a presto,

Giacomo

Ultimo follow-up

Ciao Luisa,

Ho visto che non hai avuto tempo per rispondere alla mail che ti ho mandato,

Nessun problema, ti scrivo questa mail come reminder, soltanto per assicurarmi che questa grande occasione non venga seppellita tra le altre mail nella posta in entrata.

Buona giornata,

Giacomo

Outreach Ileana

Ciao Ileana,

Mentre cercavo tra le imprese di pulizia a Verona, tra tutte quelle che mi sono uscite ho notato la tua.

Dopo aver analizzato per un bel po' di mesi questo mercato,

Ho notato un piccolo pezzo mancante al marketing della tua azienda,

E che per molte grandi imprese di pulizia ha portato molto successo negli ultimi anni.

Quindi ho pensato che ti avrebbe potuto fare comodo riempire questo buco tramite questo piccolo regalo che ho preparato per te.

Te lo manderò nella prossima mail, questione di qualche minuto,

In cui ti spiegherò cos'è e come funizona.

A presto,

Giacomo

Ciao Ileana,

Ecco a cosa stavo pensando.

Con delle recensioni positive il traffico diventa più intenzionato a cliccare sul link del sito per scoprire di più riguardo all'impresa e farsi convincere a comprare.

Siccome per richiedere un sopralluogo/preventivo hanno sicuramente lasciato la mail,

O se invece hanno chiamato per richiedere informazioni, nella chiamata va richiesta la loro mail,

Delle persone che avranno acquistato alla fine il servizio, subito dopo che l'hanno ricevuto, è quando sono al picco emotivo e sono sicuri della grandissima scelta che hanno fatto comprando il servizio,

E quindi saranno così emozionati, che se gli verrà chiesto, parleranno a chiunque dell'ottimo servizio che gli è stato dato.

Quindi subito dopo che la pulizia è stata effettuata, gli verranno mandate delle mail chiedendo di lasciare una recensione,

E ho già scritto queste mail come regalo per te:

<https://docs.google.com/document/d/1r86RG6Qqbsr4QeGZv-C1CtbQ21Og1yr4PeTvTCp4Mcl/edit>

Fammi sapere se ti piacciono e se pensi che possa funzionare.

A presto,

Giacomo

Outreach Davide

Ciao Davide,

Mentre cercavo tra le imprese di pulizia a Brescia, tra tutte quelle che mi sono uscite ho notato la tua.

Dopo aver analizzato per un bel po' di mesi questo mercato,

Ho notato un piccolo pezzo mancante al marketing della tua azienda,

E che per molte grandi imprese di pulizia ha portato molto successo negli ultimi anni.

Quindi ho pensato che ti avrebbe potuto fare comodo riempire questo buco tramite questo piccolo regalo che ho preparato per te.

Te lo manderò nella prossima mail, questione di qualche minuto,

In cui ti spiegherò cos'è e come funizona.

A presto,

Giacomo

Ciao Davide,

Siccome la tua impresa di pulizie non ha molti problemi per quanto riguarda le visualizzazioni che ottiene il sito,

Ho pensato che siccome la scelta di un'impresa di pulizie non è una scelta impulsiva,

Molte persone dovranno pensarci se affidarsi a te o no.

Quindi ho pensato che fosse un'ottima occasione per utilizzare degli annunci di retargeting,

In cui una volta che sono stati sul tuo sito web, tramite un pixel gli uscirà questo annuncio su facebook/instagram in cui gli verrà ricordato che devono ancora scegliere un'impresa di pulizia,

E il fatto che tu glielo ricorderai mostrerà la tua attenzione verso il cliente, e saranno più intenzionati a comprare da te.

Te li ho scritti come regalo, e sono sicuro che ti piaceranno e che potresti già provarli:

https://docs.google.com/document/d/1CanNuiBbLAZt-ecQMJlugsFfV--jY8QJy0ZOdn_gDU0/edit

Fammi sapere se ti piacciono e se pensi che possa funzionare.

A presto,

Giacomo

Outreach Letizia:

Ciao Letizia,

Mentre cercavo le imprese di pulizia a Verona, anche se dopo molti risultati, mi è uscita la tua.

E lì mi è venuta in mente una grande idea.

Mentre mettevo a confronto i tuoi visualizzatori del sito mensili assieme a quelli di una delle imprese di pulizie più famose in Italia, che conta 4 mila visualizzatori al mese grazie all'utilizzo di questo metodo,

Ho pensato che per attrarre più persone al tuo sito, per poi convincerle a comprare i tuoi servizi sarebbe ottimo se lo utilizzassi anche tu.

Quest'impresa utilizza gli annunci di google, che spingono la pagina web della tua impresa nelle top 4-5 ricerche.

Perché diciamolo, chi è che va a ricercare una cosa che gli interessa nella seconda, terza, quarta pagina di google?

Oltre a questa, altre strategie vengono utilizzate da quest'impresa.

E' una cosa che potrebbe interessarti saperne di più a riguardo?

A presto,

Giacomo

Ciao Letizia,

Non so se hai già controllato il mio sito web in cui mi presento,

Comunque io sono Giacomo Ghinelli, un digital marketer che ha studiato il mercato dell'impresa di pulizie e che aiuta imprese come la tua a scalare,

Tramite strategie che gli sono state rivelate dalle aziende con più successo e che ha studiato analizzando questo mercato.

Mi chiedevo,

Saresti interessata a sentirci in una chiamata in cui ti farò qualche domanda per sapere se siamo compatibili per lavorare assieme?

Senza impegno, senza obblighi.

Sentiti libera al 100%.

Grazie e a presto,

Giacomo

Outreach Marco

Ciao Marco,

Cercando tra le imprese di pulizie a Verona, anche se dopo un paio di risultati mi è uscita la tua.

E lì mi è venuta in mente una grande idea.

Mentre mettevo a confronto i tuoi visualizzatori del sito mensili assieme a quelli di una delle imprese di pulizie più famose in Italia, che conta 4 mila visualizzatori al mese grazie all'utilizzo di questo metodo,

Ho pensato che per attrarre più persone al tuo sito, per poi convincerle a comprare i tuoi servizi sarebbe ottimo se lo utilizzassi anche tu.

Quest'impresa utilizza gli annunci di google, che spingono la pagina web della tua impresa nelle top 4-5 ricerche.

Perché diciamolo, chi è che va a ricercare una cosa che gli interessa nella seconda, terza, quarta pagina di google?

Però, per te ho pensato a una strategia gratuita,

Senza spendere soldi in annunci,

E te la spiegherò nella prossima mail, questione di qualche minuto.

A presto,

Giacomo

Ciao Marco,

Non so se hai già controllato il mio sito web in cui mi presento,

Comunque io sono Giacomo Ghinelli, un digital marketer che ha studiato il mercato dell'impresa di pulizie e che aiuta imprese come la tua a scalare,

Tramite strategie che gli sono state rivelate dalle aziende con più successo e che ha studiato analizzando questo mercato.

E per te ho pensato che siccome già ce l'hai e porta qualche risultato,

Il tuo blog potrebbe essere sfruttato di più per portare più visualizzazioni verso il tuo sito web,

E tramite la credibilità che creerai con tutte le informazioni utili date,

Se queste persone verranno fatte iscrivere alla tua newsletter e manterrà un contatto costante con loro,

Alla fine compreranno da te.

Ma parte tutto dalla pagina di blog.

Per questo ne ho scritta una in maniera gratuita riguardo uno degli argomenti più amati dai tuoi clienti,

E te la sto inviando come regalo:

https://docs.google.com/document/d/19IXYqtqnPufWcfzJq9TfmWMarob7mtcky_DeSX2H4Rc/edit

Fammi sapere se ti è piaciuta.

A presto,

Giacomo

Outreach Monica:

Ciao Monica,

Mentre cercavo tra le imprese di pulizia a Verona, tra tutte quelle che mi sono uscite ho notato la tua.

Dopo aver analizzato per un bel po' di mesi questo mercato,

Ho notato un piccolo pezzo mancante al marketing della tua azienda,

E che per molte grandi imprese di pulizia ha portato molto successo negli ultimi anni.

Quindi ho pensato che ti avrebbe potuto fare comodo riempire questo buco tramite questo piccolo regalo che ho preparato per te.

Te lo manderò nella prossima mail, questione di qualche minuto,

In cui ti spiegherò cos'è e come funziona.

A presto,

Giacomo

Ciao Monica,

Ecco a cosa stavo pensando.

Con delle recensioni positive il traffico diventa più intenzionato a cliccare sul link del sito per scoprire di più riguardo all'impresa e farsi convincere a comprare.

Siccome per richiedere un sopralluogo/preventivo hanno sicuramente lasciato la mail,

O se invece hanno chiamato per richiedere informazioni, nella chiamata va richiesta la loro mail,

Delle persone che avranno acquistato alla fine il servizio, subito dopo che l'hanno ricevuto, è quando sono al picco emotivo e sono sicuri della grandissima scelta che hanno fatto comprando il servizio,

E quindi saranno così emozionati, che se gli verrà chiesto, parleranno a chiunque dell'ottimo servizio che gli è stato dato.

Quindi subito dopo che la pulizia è stata effettuata, gli verranno mandate delle mail chiedendo di lasciare una recensione,

E ho già scritto queste mail come regalo per te:

https://docs.google.com/document/d/1-GAg-l5iJlw_tCjNAtpohR80nGwzEi6kMiLt5UKa2vM/edit

Fammi sapere se ti piacciono e se pensi che possa funzionare.

A presto,

Giacomo

Outreach Clara:

Ciao Clara,

Cercando tra le imprese di pulizia a Verona, tra le tante ho notato la tua.

Dopo aver analizzato per un bel po' di mesi questo mercato,

Ho notato un piccolo pezzo mancante al marketing della tua azienda,

E che per molte grandi imprese di pulizia ha portato molto successo negli ultimi anni.

Quindi ho pensato che ti avrebbe potuto fare comodo riempire questo buco tramite questo piccolo regalo che ho preparato per te.

Te lo manderò nella prossima mail, questione di qualche minuto,

In cui ti spiegherò cos'è e come funiona.

A presto,

Giacomo

Ciao Clara,

Ho pensato che per un'impresa abbastanza affermata come la tua,

Creare confidenza con i visualizzatori non sarà troppo difficile una volta che arriveranno sul tuo sito web,

Però sul tuo sito web bisogna farli arrivare,

E ho visto che non ci sono molte ricerche per la tua impresa.

Quindi ho pensato di usare un metodo passivo e molto efficace per attirare più persone verso il tuo sito web,

E ho scritto per te degli annunci.

Il primo testo l'ho pensato come svolgimento della creatività, e quindi del video dell'annuncio,

Mentre il secondo testo come descrizione.

Te ne ho scritti due come regalo:

https://docs.google.com/document/d/11eaL4KQsEGdo0zDEGr5TNpwgJudgjaxjvkSkv_9bgfo/edit

Fammi sapere se ti piacciono e se pensi che possa funzionare.

A presto,

Giacomo

Outreach F2:

Ciao,

Cercando tra le imprese di pulizia a Genova, tra le tante ho notato la tua.

Dopo aver analizzato per un bel po' di mesi questo mercato,

Ho notato un piccolo pezzo mancante al marketing della tua azienda,

E che per molte grandi imprese di pulizia ha portato molto successo negli ultimi anni.

Quindi ho pensato che ti avrebbe potuto fare comodo riempire questo buco tramite questo piccolo regalo che ho preparato per te.

Te lo manderò nella prossima mail, questione di qualche minuto,

In cui ti spiegherò cos'è e come funiona.

A presto,

Giacomo

Ciao,

Ho pensato che per un'impresa abbastanza affermata come la tua,

Creare confidenza con i visualizzatori non sarà troppo difficile una volta che arriveranno sul tuo sito web,

Però sul tuo sito web bisogna farli arrivare,

E ho visto che non ci sono molte ricerche per la tua impresa.

Quindi ho pensato di usare un metodo passivo e molto efficace per attirare più persone verso il tuo sito web,

E ho scritto per te degli annunci.

Te ne ho scritti tre come regalo:

https://docs.google.com/document/d/1-_qVVWno4G-fRxsw4G1iuB92vsk2mfCJ1n6hJZWAo0/edit?usp=sharing

Fammi sapere se ti piacciono e se pensi che possa funzionare.

A presto,

Giacomo

Outreach Gruppo Linea Servizi

Ciao,

Cercando tra le imprese di pulizia a Verona, tra le tante ho notato la tua.

Dopo aver analizzato per un bel po' di mesi questo mercato,

Ho notato un piccolo pezzo mancante al marketing della tua azienda,

E che per molte grandi imprese di pulizia ha portato molto successo negli ultimi anni.

Quindi ho pensato che ti avrebbe potuto fare comodo riempire questo buco tramite questo piccolo regalo che ho preparato per te.

Te lo manderò nella prossima mail, questione di qualche minuto,

In cui ti spiegherò cos'è e come funziona.

A presto,

Giacomo

Ciao,

Ho pensato che per un'impresa abbastanza affermata come la tua,

Creare confidenza con i visualizzatori non sarà troppo difficile una volta che arriveranno sul tuo sito web,

Però sul tuo sito web bisogna farli arrivare,

E ho visto che non ci sono molte ricerche per la tua impresa.

Quindi ho pensato di usare un metodo passivo e molto efficace per attirare più persone verso il tuo sito web,

E ho scritto per te degli annunci.

Te ne ho scritti tre come regalo:

https://docs.google.com/document/d/1-_qVVWno4G-fRxsw4G1iuB92vsk2mzfCJ1n6hJZWAo0/edit?usp=sharing

Fammi sapere se ti piacciono e se pensi che possa funzionare.

A presto,

Giacomo

Outreach Antares:

Ciao,

Mentre cercavo tra le imprese di pulizia a Padova, mi è uscita la tua, e mi è venuta in mente una bella idea.

Dopo aver analizzato per un bel po' di mesi questo mercato,

Ho notato un piccolo pezzo mancante al marketing della tua azienda,

E che per molte grandi imprese di pulizia ha portato molto successo negli ultimi anni.

Quindi ho pensato che ti avrebbe potuto fare comodo riempire questo buco tramite questo piccolo regalo che ho preparato per te.

Te lo manderò nella prossima mail, questione di qualche minuto,

In cui ti spiegherò cos'è e come funizona.

A presto,

Giacomo

Ciao,

Appunto avendo studiato e essendomi stato rivelato cosa porta un cliente a scegliere un'azienda rispetto ad un'altra,

Ho pensato che, essendo che uno di questi criteri è il fatto di avere buone recensioni e voi ne avete abbastanza poche,

Era di dare un' incentivo ai clienti a cui è stato fatto il servizio per lasciare una buona recensione,

Nel primo caso lo si chiede schiacciando i tasti della gratificazione post-servizio,

Nel secondo caso gli si da anche un motivo in più per lasciarla.

In più se andrai fino alla fine del documento in cui ti ho scritto questi regali,

Noterai un regalino abbastanza utile in più:

https://docs.google.com/document/d/1ZgnNJmjwKrcX_P2OXtt5RjA4BKEzG-BMYiWgQp6RIDY/edit

Fammi sapere come ti sono sembrati e se ti è piaciuto.

A presto,

Giacomo

Outreach Massimiliano

Ciao Massimiliano,

Cercando tra le imprese di pulizia a Padova, tra le tante, ho notato la tua.

Io sono un digital marketer e mi sono specializzato nella nicchia dell'impresa di pulizie,

Se guardi il video nel mio sito web potresti capire meglio,

E aiuto le imprese di pulizia ad ottenere più clienti e contatti.

E' una cosa che potrebbe essere di tuo interesse?

A presto,

Giacomo

Outreach Chiara:

Ciao Chiara,

Cercando tra le imprese di pulizia a Padova, ho notato la tua, e guardando il tuo sito, mi è venuta in mente una grande idea.

Ho pensato che alla tua home page, essendo la prima cosa che guardano i visualizzatori, bisognasse aggiungere un qualcosa in più,

Un po' di emozioni,

Un po' di garanzie ed informazioni rassicuranti in più, che fanno desiderare un servizio da te.

Avendo studiato questo mercato per mesi, ho scoperto che uno dei motivi per cui i clienti scelgono un'impresa rispetto ad un'altra,

Riguarda la maniera in cui è scritto il sito web.

E penso che nel modo in cui te l'ho riscritto io in maniera gratuita,

Abbia una marcia in più.

Eccoti questo regalo da parte mia:

<https://docs.google.com/document/d/1nTS1GqGs0viiCDzeHBS7fFb4W3w57EUTEFg-XE8gEBI/edit>

Fammi sapere come ti è sembrato e se ti è piaciuto.

A presto,

Giacomo

Outreach Clean it:

Ciao,

Dopo aver cercato tra le imprese di pulizia a Padova, ho notato la tua.

Ho letto qualche recensione, e ho visto essere di più quelle cattive rispetto a quelle buone.

Sono sicuro che sono false,

E penso che per rimediare,

Utilizzare questa strategia che utilizzano alcune tra le imprese di pulizia più grandi d'Italia per ricevere buone recensioni possa aiutare.

Te l'ho scritta in un documento come regalo gratuito:

<https://docs.google.com/document/d/1foBCpFnMeOseB0ezirhBTxHuuvsayQ-WkvCucCd5wo/edit?usp=sharing>

Fammi sapere se secondo te è un'idea che può funzionare.

A presto,

Giacomo

Outreach Raffaella

Ciao Raffaella,

Cercando tra le imprese di pulizia a Brescia, ho notato la tua, e mi è venuta in mente una bella idea.

Mentre mettevo a confronto i tuoi visualizzatori del sito mensili assieme a quelli di una delle imprese di pulizie più famose in Italia, che conta 4 mila visualizzatori al mese grazie all'utilizzo di questo metodo,

Ho pensato che per attrarre più persone al tuo sito, per poi convincerle a comprare i tuoi servizi sarebbe ottimo se lo utilizzassi anche tu.

Quest'impresa utilizza gli annunci di google, che spingono la pagina web della tua impresa nelle top 4-5 ricerche.

Perché diciamolo, chi è che va a ricercare una cosa che gli interessa nella seconda, terza, quarta pagina di google?

Inoltre, guardando il sito,

Ho visto una frase che potrebbe spaventare i visualizzatori della pagina, e potrebbe incidere sulla loro scelta se farsi aiutare da te oppure no.

Secondo te cambiare queste piccole cose potrebbe aiutare?

A presto,

Giacomo