

EMAIL MARKETING MAGNETICO CON CHATGPT

GUIDA COMPLETA PER CREARE UNA SEQUENZA
DI EMAIL IRRESISTIBILI CHE CONVERTONO I
LEAD IN CLIENTI

CARLO D'ANGIÒ

© CARLO D'ANGIÒ 2024

È vietata la riproduzione anche parziale dei contenuti di questo libro.

Tutti i diritti sono riservati, inclusi quelli di traduzione, di memorizzazione elettronica e di adattamento totale o parziale con qualsiasi tecnologia. La riproduzione dei contenuti di questo libro richiede autorizzazione scritta dell'autore.

INDICE

Introduzione	vii
1. LA POTENZA DELL'EMAIL MARKETING E CHATGPT	1
Importanza dell'email marketing per blogger e infomarketer	1
Perché ChatGPT è l'alleato ideale	2
Panoramica sulla sequenza in 6 email	3
2. EMAIL #1	5
<i>Identificazione del problema e primo contatto</i>	
Obiettivo dell'email	5
Prompt per ChatGPT: oggetto e frasi di apertura	6
Struttura consigliata dell'email	7
Esempi di CTA morbide e inviti all'azione impliciti	9
3. EMAIL #2	11
<i>Storytelling e testimonianza</i>	
Obiettivo dell'email	12
Prompt per ChatGPT: creare storie di successo e testimonianze	12
Suggerimenti per CTA: coinvolgimento senza pressione	14
Struttura consigliata dell'email	15
4. EMAIL #3	18
<i>Presentazione delle soluzioni</i>	
Obiettivo dell'email	18
Prompt per ChatGPT: presentare il prodotto o servizio in modo accattivante e autorevole	19
Segmentazione del pubblico: adattare i contenuti per rendere la soluzione più rilevante	21

Strategie di segmentazione e prompt per ChatGPT	21
Struttura consigliata dell'email	22
5. EMAIL #4	25
<i>Superare le obiezioni</i>	
Obiettivo dell'email	25
Prompt per ChatGPT: anticipare e superare le obiezioni	26
Struttura consigliata dell'email	27
CTA convincente e flessibile	29
6. EMAIL #5	31
<i>Paradigm shift e cambio di prospettiva</i>	
Obiettivo dell'email	32
Prompt per ChatGPT: trasformare la percezione del lettore	32
Struttura consigliata dell'email	34
Esempi di CTA con senso di urgenza	35
7. EMAIL #6	39
<i>Richiesta finale e invito all'azione</i>	
Obiettivo dell'email	40
Prompt per ChatGPT: oggetti e CTA diretti, con tono amichevole ma deciso	40
Tecniche di urgenza e scarsità	41
Struttura consigliata dell'email	43
8. COME INTEGRARE LA SEQUENZA NEL TUO FUNNEL DI VENDITA	45
Automazione e tempistica	45
Suggerimenti per la tempistica della sequenza	46
Considerazioni sull'automazione	47
Personalizzazione e segmentazione avanzate	48
Tecniche di personalizzazione	48
Segmentazione avanzata	48
Monitoraggio e ottimizzazione	49
Strumenti per l'automazione, segmentazione e monitoraggio	50

Epilogo	52
Carlo D'Angiò	55

INTRODUZIONE

Non sono mai stato un marketer seriale. Molti colleghi nel settore inviano email a raffica, spingendo continuamente i loro messaggi di vendita nelle caselle di posta degli iscritti. Personalmente, non è mai stato il mio approccio. Non inondo la tua email di offerte continue, e se mi segui da un po', sai che preferisco comunicazioni più ponderate e centrate sul valore. Quando invio un'email, però, i miei tassi di apertura spesso sfiorano il 50%. Questo significa che, nonostante il mio approccio non invasivo, riesco a creare messaggi che catturano l'attenzione e stimolano l'interesse dei miei lettori.

In questo eBook, voglio condividere con te come puoi ottenere risultati simili, senza bisogno di inviare email ogni giorno o assillare i tuoi contatti. La chiave, come vedrai, non è nella quantità ma nella qualità e nella strategia.

La sequenza di email che esploreremo insieme è costruita su un **sistema di 6 email**, ognuna delle quali ha uno scopo

INTRODUZIONE

preciso. Questa struttura ti permette di costruire una relazione con il lettore, passo dopo passo, guidandolo lungo un percorso che lo porterà ad agire – che sia acquistare, iscriversi o semplicemente approfondire la tua proposta. La sequenza si basa su principi di marketing e storytelling, arricchiti dall'utilizzo di ChatGPT come strumento per ottimizzare il contenuto, rendendolo davvero efficace e personalizzato.

Troverai **prompt specifici per ChatGPT**, che ti aiuteranno a generare idee, scrivere frasi di apertura accattivanti, personalizzare il messaggio e costruire *call to action* che non sembrano forzate ma naturali e coinvolgenti. Ogni prompt è pensato per aiutarti a creare email che parlino al cuore del lettore, portandolo a fidarsi di te e della tua offerta. ChatGPT è un supporto straordinario, che ti permette di superare il blocco dello scrittore e di risparmiare tempo prezioso. Se usato con metodo, è uno strumento che può davvero fare la differenza nel modo in cui comunichi con il tuo pubblico.

Qui imparerai tecniche per migliorare ogni singolo elemento della tua email: dall'oggetto che cattura l'attenzione alla struttura delle tue frasi, dalla gestione delle obiezioni alla presentazione di testimonianze di successo. Questo approccio è studiato per creare una relazione di fiducia con i tuoi lettori. Che tu sia un blogger o un info-marketer, alla ricerca di nuovi clienti o desideroso di fidelizzare il tuo pubblico, queste strategie ti daranno strumenti concreti e adattabili al tuo stile.

INTRODUZIONE

Prendi spunto, sperimenta, adatta i suggerimenti alla tua voce e alla tua audience. Ricorda, però, che l'email marketing è come una conversazione: quanto più autentico sei, tanto più i tuoi lettori saranno propensi a seguirti.

Cominciamo!

CAPITOLO 1

LA POTENZA DELL'EMAIL MARKETING E CHATGPT

L'email marketing è una delle strategie più efficaci e personali che puoi utilizzare per costruire relazioni, generare vendite e coltivare la tua community di lettori o clienti. Per un blogger o un infomarketer, offre vantaggi unici rispetto ad altri canali di comunicazione: non è limitato dagli algoritmi dei social media, ti permette di raggiungere il lettore direttamente e, se usato nel modo giusto, crea un dialogo autentico e costante.

IMPORTANZA DELL'EMAIL MARKETING PER BLOGGER E INFOMARKETER

Nel mondo del blogging e dell'infomarketing, l'email marketing svolge un ruolo centrale, permettendoti di costruire una relazione più profonda con il tuo pubblico. Con un blog o un sito, il traffico può essere incostante e influenzato da vari fattori esterni come aggiornamenti SEO o cambiamenti nei social network, mentre un'e-mail arriva direttamente alla persona interessata, senza intermediari.

Ogni volta che un lettore decide di iscriversi alla tua lista, ti sta dando l'autorizzazione a entrare in contatto con lui. Questo privilegio va sfruttato con rispetto e intelligenza, proponendo contenuti di valore e mantenendo alta la qualità delle comunicazioni.

PERCHÉ CHATGPT È L'ALLEATO IDEALE

Sappiamo bene che scrivere email efficaci può richiedere tempo, competenze specifiche e molta creatività. Ed è qui che entra in gioco ChatGPT. Grazie alla sua capacità di generare testo in modo rapido e intuitivo, può diventare un supporto prezioso per il tuo processo di scrittura. Può aiutarti a superare il blocco dello scrittore, a trovare idee per oggetti accattivanti, a costruire aperture che catturano l'attenzione e a scrivere chiamate all'azione personalizzate e persuasive.

Con ChatGPT, puoi accedere a tecniche di copywriting avanzate senza essere un esperto di marketing. Ti permette di generare contenuti di qualità e nel contempo di mantenere la tua voce autentica. Ad esempio, se stai scrivendo una email di *re-engagement*¹ per recuperare i lead freddi, puoi chiedere a ChatGPT di fornirti una frase di apertura che catturi l'attenzione o una CTA che ispiri fiducia. Puoi anche usare ChatGPT per segmentare i messaggi per

1. Il re-engagement è una strategia di marketing mirata a riattivare l'interesse dei contatti che hanno smesso di interagire con le comunicazioni di un brand. Attraverso campagne specifiche, come email mirate, si cerca di recuperare l'attenzione di questi lead "freddi" per riportarli a un livello di coinvolgimento attivo.

diversi target, impostando prompt che ti aiutino a personalizzare le email per vari gruppi demografici.

L'uso di ChatGPT ti consente di ottimizzare ogni email della tua sequenza, trasformando le idee in contenuti accattivanti e mirati, che parlano direttamente ai bisogni e ai desideri del tuo pubblico.

PANORAMICA SULLA SEQUENZA IN 6 EMAIL

Sono 6 email, ognuna con un obiettivo specifico che accompagna il lettore in un viaggio ben definito verso la decisione d'acquisto.

Vediamo brevemente i passaggi:

1. **Identificazione del problema e primo contatto:** questa prima email è un'introduzione che mira a stabilire una connessione emotiva. Identifica il problema principale del tuo lettore e dimostra empatia, senza forzare la vendita.
2. **Storytelling e testimonianza:** in questa fase, condividi una storia di successo o una testimonianza. Il racconto aiuta a costruire fiducia e a mostrare come il tuo prodotto o servizio abbia già portato risultati positivi ad altri.
3. **Presentazione delle soluzioni:** dopo aver mostrato che comprendi il problema e hai soluzioni valide, è il momento di presentare come puoi aiutare il lettore a raggiungere i suoi obiettivi, offrendo una soluzione concreta.

4. **Superare le obiezioni:** ogni lettore può avere dubbi o obiezioni. Questa email affronta una delle obiezioni più comuni, rassicurando il lettore e rispondendo ai suoi timori.
5. **Paradigm shift e cambio di prospettiva:** aiuta il lettore a vedere il problema sotto una nuova luce, mostrando come la tua offerta rappresenti una soluzione diversa e più efficace rispetto a quanto ha provato in passato.
6. **Richiesta finale e invito all'azione:** è il momento di chiedere una decisione chiara. Questa email conclude la sequenza con una chiamata all'azione diretta, per stimolare il lettore a compiere il passo finale.

Questa sequenza, ottimizzata con prompt per ChatGPT, rappresenta un percorso costruito per portare il lettore da una fase di semplice interesse a un potenziale cliente pronto all'acquisto.

Nelle pagine che seguono affronteremo ciascuna di queste fasi e vedremo come sfruttare ChatGPT per massimizzare l'impatto delle tue email.