

STRATEGIA CTA FORMULA

Il Percorso Collaudato per Aiutare Professionisti a Vendere ad Alto Prezzo Sfruttando il Traffico Organico.

Quello che leggerai qui sotto è l'esatta strategia utilizzata in America dai Professionisti per vendere propri servizi o pacchetti di prodotti o percorsi dai 2000 ai 10.000 dollari al mese (e anche oltre).

Parliamo quindi di fatturati mensili molto importanti e tutto questo:

- **SENZA** creare Funnel
- **SENZA** investire denaro in sponsorizzate
- **SENZA** dover fare tutti giorni balletti su Instagram e Tik Tok
- **SENZA** mandare messaggi di spam in chat
- **SENZA** dover rincorrere i clienti

Ora capisco che detta così sembra l'El Dorado o qualcosa di magico costruito per venderti un qualcosa che poi tanto non funzionerà.

La realtà è che questo metodo, ancora sconosciuto in Italia (ma sono certo che nel giro di 1 al massimo 2 anni sarà abusato come oggi lo è Instagram, quindi muoviti ad applicarlo prima che sia troppo tardi), sta generando parecchie vendite ad alto costo.

Sì, il metodo CTA FORMULA funziona (In Italia) con percorsi o pacchetti da almeno 300€ (meglio da 500€) fino a 5000€, perché si basa tutto sulla PERCEZIONE che le persone hanno di te.

Possiamo dividere CTA FORMULA in 5 moduli:

- Individuazione di una nicchia di mercato
- Creazione di una offerta unica
- Connessione e Relazione con il tuo cliente ideale
- Content Marketing Strategico Organico
- Vendita

1- Individuazione di una nicchia di mercato

Partiamo da:

- tue competenze
- competenze che ti attribuiscono altri
- passioni

Lavoriamo sulla tua specializzazione.

I generalisti, purtroppo online hanno vita breve o meglio non esistono proprio.

Tramite le tue competenze (attuali e/o future) ti trasformeremo nello specialista, la persona giusta in grado davvero di risolvere uno specifico problema o soddisfare un specifico bisogno.

Per fare questo ti daremo tutte le informazioni sulla nicchia di mercato più profittevole per le tue competenze:

- Chi sono i competitor e come differenziarsi da loro
- Chi sono gli abitanti, che problemi hanno, come si muovono, cosa pensano in rapporto al problema, come acquistano, ecc...

La tua specializzazione ci consentirà di creare il tuo Posizionamento.

Lavoreremo proprio sulla creazione del tuo Posizionamento, ossia cosa penseranno di te le persone quando sentono parlare di un argomento (categoria) specifico (Esempio: Bibita Gasata pensi a Coca Cola, Bibita Energetica pensi a Red Bull, ecco quando penseranno alla tua nicchia devono pensare a te)

Con un posizionamento corretto:

- Diventi desiderabile (Esempio: tutti sanno che la Coca Cola non è salutare, ma tutti la desiderano. Ecco devi essere desiderabile come la Coca Cola)
- Diventi Autorevole agli occhi degli abitanti del tuo mercato
- I tuoi contenuti vengono (finalmente) letti e commentati
- Puoi alzare i prezzi rispetto ai tuoi competitor, anche al più famoso del tuo settore

Le persone non acquistano prodotti o nomi “fighi”!

Le persone acquistano:

1. Persone (devi essere tu quella persona)
2. Soluzioni (deve essere il tuo percorso, programma, ecc... la soluzione giusta)
3. Visioni (devi vendere come si sentirà, come starà dopo che ha applicato il tuo programma)

2- Creazione di una offerta unica.

Al di là di quale sia il tuo pacchetto, programma, percorso, ecc... devi capire bene che non sei un semplice venditore (anche se io e te sappiamo che lo sei, ma le persone davanti ad un venditore alzano il muro della diffidenza, si mettono sulla difensiva e scappano), ma **devi trasformarti in un consulente.**

La figura del consulente (pensa al campo tradizionale delle consulenze aziendali) è tra le più pagate che ci siano in giro (da sempre), perché:

1. E' specializzato in quel campo
2. E' riconosciuto come Autorevole, Esperto

Per cui nella creazione del tuo programma, non devi pensare al prodotto o ai prodotti, devi costruire un percorso completo e impacchettarlo:

- in un lasso di tempo prestabilito (28 giorni, 60 giorni, 90 giorni, 120 giorni)
- come un servizio di coaching (con te o un tuo collaboratore)
- con regole chiare per i clienti: quando possono accedere a te, al tuo materiale, in che modo, a che orario, ecc...

La tua offerta deve ruotare su:

- Il problema/bisogno più sentito dagli abitanti della nicchia che hai individuato in base ai criteri di:
 - posso oggettivamente contribuire
 - ci sono persone disposte a pagare
- La tua soluzione che risolva “velocemente” quel problema

3- Connessione e Relazione con Il tuo cliente Ideale

Quando abbiamo individuato la nicchia di mercato, abbiamo creato la nostra offerta unica e cucita su misura sul nostro cliente ideale, dobbiamo entrare in connessione con il nostro target

Questo lo faremo con:

- Profilo Personale Facebook
- In un secondo momento (realisticamente dopo 60 giorni) con un Gruppo Verticale Facebook

Ti mostreremo l'esatto processo per entrare in contatto solo con potenziali clienti senza dover avere un sito, una landing page o peggio dover mandare messaggi di spam in chat.

4- Content Marketing Strategico Organico

Per entrare in connessione con il giusto target utilizzeremo la CTA FORMULA CONTENT, ossia la strategia di conversione organica.

Creeremo contenuti strategici che hanno lo scopo di:

- cattura l'attenzione
- far interagire la nostra audience
- portare il cliente ideale a chiederci una consulenza strategica

5- Vendita

Quando tutti i tasselli sono incastrati nel modo giusto (nicchia, offerta unica, connessione con cliente ideale e content marketing organico), la vendita sarà una normale conseguenza.

E avverrà in 2 modi:

- Direttamente da Messenger (solitamente per pacchetti sotto le 500€)
- Tramite una call strategica conoscitiva, dove sarà il potenziale cliente a chiedertela

Ti insegneremo a vendere in modo etico, senza manipolazione mentale e senza persuasione al limite della truffa da televendita.

Se ti è piaciuto il Metodo CTA FORMULA e vuoi capire meglio come posso aiutarti:

1. Clicca qui www.ctaformula.it
2. Leggi tutta la pagina
3. Clicca sul Bottone prenota una call conoscitiva da 30 minuti
4. Individua se hai le caratteristiche per candidarti (voglio aiutare solo chi posso realmente aiutare, non sono un Mago)
5. Se è tutto ok sarò felice di vederti su Zoom