

# LANDING PAGE EFFICACE: CONQUISTARE IL MERCATO CON UN'OFFERTA INVINCIBILE

---

Cod. corso: I.GESTIp-20

---

*Sei un imprenditore?*

*Allora perché vuoi continuare a spendere soldi in attività che non funzionano? (e che sapevi fin dall'inizio non avrebbero mai funzionato).*

*Landing page efficace è un corso che ti insegna ad agire sulle leve giuste per ottenere vendite e richieste di contatto, trasformando il web in un'inesauribile fonte di clienti e in un passaparola positivo.*

*Il percorso formativo crea la migliore risposta al problema dei propri utenti con:*

- *consigli pratici ed esempi per creare una pagina web che vende,*
- *il funnel di vendita efficace, che indica le vere priorità per il proprio business,*
- *tecniche di scrittura persuasiva che sfruttano la psicologia cognitiva,*
- *trucchi dei pubblicitari per attirare l'attenzione e creare empatia,*
- *un sistema per ottenere la fiducia di chi legge l'offerta, ecc.*

## **DURATA DEL CORSO**

Il corso, della durata di 20 ore, è erogato interamente online sulla nostra piattaforma e-learning, certificata e rispondente ai requisiti per ciò che riguarda la tracciabilità del processo formativo, l'organizzazione del corso in moduli SCORM, la presenza di un Help Desk didattico per i discenti che potranno così rivolgersi ai tutor del corso per ogni necessità di chiarimento o aiuto (richiesta da effettuarsi via e.mail su indirizzo di posta elettronica dedicato).

La piattaforma e-learning utilizzata è pensata e realizzata per essere facilmente utilizzabile dai discenti. Il corso prescelto è fruibile in qualunque momento della giornata, per cui il discente può scegliere quando e quanto collegarsi per seguire i vari moduli didattici.

## **PROGRAMMA DEL CORSO**

Modulo 1: **L'OFFERTA INVINCIBILE**

- **L'obiettivo – Perché ci si deve concentrare solo sulle cose importanti – La landing page (come funziona – costi, verità e priorità – Come funziona un sistema di lead generation efficace) – Essere al**

di sopra di Google (perché essere primi non può essere l'obiettivo primario – Perché una landing page è uno strumento indispensabile) – L'importanza della strategia – Gli elementi aggiuntivi (il problema o il bisogno – la fiducia – la soddisfazione estesa e la sorpresa – il feedback – l'efficienza del funnel)

**Modulo 2: INDIVIDUARE IL PROBLEMA**

- Definire il target del servizio

**Modulo 3: LE REGOLE DELL'ATTRAZIONE**

- Le immagini (A. Immagine che riflette il benefit del prodotto – B. L'importanza dell'emozione – C. Raffigurare il professionista che effettuerà il servizio – quando è meglio mettere una foto – l'immagine deve spiegare e sottolineare il testo – se la foto rappresenta una persona, dovrebbe guardare la CTA – come testare se l'immagine è adeguata) – Copywriting dell'above the fold (la unique selling proposition – come scrivere l'headline di una offerta – testare e migliorare il copy dell'above the fold) – Ottimizzare l'attenzione (il visual non deve prevaricare il copy – rendere evidente la chiamata all'azione – è vero che le landing page non devono avere il menu di navigazione? – come testare l'attenzione dell'above the fold)

**Modulo 4: LE REGOLE DELL'INTERESSE**

- Combattere il Wysiat – Il video di presentazione – Le verità incontrovertibili – L'informazione progressiva (come rendere un testo a video più leggibile – primo ancoraggio sul prezzo)

**Modulo 5: FORGIARE LA FIDUCIA**

- Le referenze dei clienti (come disporre le referenze – credibilità e testo delle referenze – non solo recensioni positive – quante referenze pubblicare e dove) – Soddisfatti o rimborsati

**Modulo 6: LE REGOLE DEL DESIDERIO**

- Come usare l'esca e collegare l'ancora (troppe scelte, perché è un problema – aiutare a scegliere con la riprova sociale – ordinare i prezzi secondo la regola del contrasto) – Urgenza e avversione alla perdita (A. Limitare l'offerta nel tempo – B. Limitare il numero di pezzi disponibili – C. Limitare il numero dei prezzi acquistabili) – Il desiderio dopo l'azione

**Modulo 7: LE REGOLE DELL'AZIONE**

- Lead optimization & downsell (quando chiedere troppo: downsell) – Semplificare e facilitare il contatto (7 regole di usabilità per le forme di contatto – 7 regole di usabilità per il modulo di contatto) – Ottenere di più: upsell

**Modulo 8: LA SODDISFAZIONE ESTESA**

**Modulo 9: OTTENERE REFERENZE**

- Feedback efficaci e feedback inutili (i feedback falsi – i feedback reali ma poco credibili – i feedback reali ma in cui l'utente non si identifica – i feedback reali ma vuoti di contenuto) – Come iniziare?

**Modulo 10: RENDERE EFFICIENTE IL FUNNEL**

- Efficienza nell'acquisizione – Efficienza nella gestione dei lead (come sfruttare al massimo gli utenti con il remarketing - come ottenere conversioni grazie al lead nurturing) – Aumentare la customer life-time value

**Modulo 11: DA LANDING PAGE EFFICACE A OFFERTA INVINCIBILE**

- Il traffico profilato – L'importanza del brand positioning – Le tue fantastiche sorprese

**Modulo 12: IL BRAND POSITIONING**

- Esiste un elemento fondamentale per il successo nel business – A cosa serve il brand positioning – Il grande malinteso del marketing nelle piccole aziende – Se non si è grandi bisogna essere precisi – Regola n° 1 del brand positioning: “usare le scale nella mente” – Regola n° 2 del brand positioning: “bisogna essere diversi, non migliori” – Regola n° 3 del brand positioning: “comunicare sempre e solo con il proprio brand positioning”

**Modulo 13: IL TRAFFICO PROFILATO**

Esiste un elemento fondamentale per il successo nel business? (il funnel di acquisto: come le persone comprano prodotti o servizi – identificare la target audience – Google AdWord versus Facebook Ads)

**VALUTAZIONE FINALE**

Al termine del corso al partecipante verrà inviato via email il test di verifica di apprendimento finale (esame finale), tale test sarà a risposta multipla.

**ATTESTATO RILASCIATO:**

Al termine del corso e dopo la prova finale al partecipante verrà rilasciato l'attestato di:

**LANDING PAGE EFFICACE: CONQUISTARE IL MERCATO CON UN'OFFERTA INVINCIBILE**

L'attestato sarà rilasciato dalla Scuola Join Academy & Consulting, soggetto formatore opelegis.

**Join Academy & Consulting Soc. Coop. a r.l.** è Ente di formazione accreditato, in conformità al modello di accreditamento, dalla Regione Campania.

---

*Completa la formazione con i seguenti corsi:*

- 🚩 Cod. corso: I.GESTfb-20 – **Facebook** marketing: comunicare e vendere in modo efficace con fb
  - 🚩 Cod. corso: I.GESTin-20 – Comunicare in modo efficace con le immagini: **instagram**
  - 🚩 Cod. corso: I.GESTlk-20 – **Linkedin**: strategie e metodi per imprese e professionisti
  - 🚩 Cod. corso: I.GESTym-20 – **Youtube** marketing: fare business e trovare clienti con i video online
  - 🚩 Cod. corso: I.GESTem-10 – Comunicare in modo efficace con l'**email marketing**
-

- ✚ Cod. corso: I.GESTdm-20 – **Digital marketing** integrato: strategie e tecniche per aumentare le vendite
- ✚ Cod. corso: I.GESTlp-20 – **Landing page** efficace: conquistare il mercato con un'offerta invincibile
- ✚ Cod. corso: I.GESTfm-20 – **Funnel marketing**: progettare e sviluppare sistemi di vendita efficaci online
- ✚ Cod. corso: I.GESTwm-20 – **Web marketing**: SEO e SEM
- ✚ Cod. corso: I.GESTtm-20 – **Time management**: gestire in modo efficace il proprio tempo