



STEFANODELGRANDE.COM

create your digital life

Sistema che utilizzo per gestire la mia pagina Facebook e aumentare traffico organico

Vedremo come utilizzare Claude AI (o ChatGPT) come mio consulente strategico

Come generare una serie infinita di lead qualificati al fine di concludere il numero maggiore di vendite dei tuoi prodotti digitali. Oggi vedremo il 3 tassello della mia formula OLT



Il Metodo O.L.T.

O.L.T. sta per:

O = Offerta Magnetica

L = Lista di Fiducia

T = Traffico Mirato

È una sequenza logica: prima crei qualcosa che attira, poi costruisci un rapporto con le persone giuste, poi porti traffico qualificato che compra. Procediamo punto per punto.

Immagina di avere una limonata buonissima 🍋

👉 Offerta Magnetica

è come dire: “Ehi, ho una limonata che ti disseta subito quando hai sete!”

(quindi qualcosa di utile che risolve un problema) **IL tuo prodotto.**

👉 Lista di Fiducia

sono le persone che si fermano da te ogni giorno perché si fidano e sanno che la tua limonata è buona (non sconosciuti, ma persone che ti seguono) **Lista di email**

👉 Traffico Mirato

è portare davanti al tuo banchetto solo persone assetate (non chi passa a caso) **Social marketing**

💡 Il vantaggio?

- Non perdi tempo con chi non è interessato
- Le persone si fidano di te prima ancora di comprare
- Vendi più facilmente, anche senza stress
- Puoi creare un piccolo sistema che cresce nel tempo

Premessa: è necessario avere già un prodotto digitale pronto o un servizio. Se non ne hai ancora uno vai su: <https://www.stefanodelgrande.com/sdg/lancio-magico/>

Se vuoi invece usare questo Report con le leve dell'intelligenza artificiale puoi usare la nostra app personalizzata **LANCIO MAGICO AI** per completare più velocemente ogni sezione.

1. Sintesi esecutiva

Compila in tutte le sue parti questo report oppure se non sai cosa scrivere chiedi a Claude/ChatGPT come aiutarti.

2. Definisci il tuo Pubblico target (Avatar del cliente ideale)

In base all'analisi dei contenuti, l'Avatar del Cliente Ideale deve essere così formulato:

Dati demografici:

- **Età:** _____XX anni
- **Professione:** *inserisci lavoro che fanno* _____
Es: Impiegati stressati o artigiani, lavoratori dipendenti con contratto tradizionale che ,spesso fanno gli straordinari per compensare il basso stipendio.
- **Stato familiare:**_____ **Es:** sposato/sposata con figli.

Psicologia e punti critici:

- **Sensazione di malessere:** _____
Es: Si sentono intrappolati in un circolo vizioso fatto di duro lavoro, straordinari e pagamento delle bollette incessanti. Odiano la sensazione di essere intrappolati nel lavoro, più che il lavoro in sé.
- **Si sentono in trappola per:** _____
Es: Spesso lavorano un numero eccessivo di ore (oltre 50 ore a settimana, straordinari) solo per arrivare a fine mese, il che porta al burnout e alla perdita di tempo da dedicare alla famiglia o alla vita personale.
- **Pressione eccessiva su:** _____
Es: Subiscono la pressione dell'aumento dei costi, dell'incertezza riguardo alla pensione e della costante lotta per far fronte alle spese. Sono alla ricerca di soluzioni per alleviare questa pressione.
- **Mancanza di controllo su:** _____
Es: Desiderano avere maggiore controllo sul proprio tempo e sul proprio futuro, ritenendo che i loro sforzi attuali non portino a cambiamenti significativi o a nuove opportunità.
- **Paura di non essere in grado di _____:**
Es: Molti over 40 sottovalutano la propria capacità di padroneggiare il marketing online moderno e le sue diavolerie tecnologiche, sentendosi superati dalla tecnologia.
- **Alla ricerca di _____**
Es: Per loro la stabilità e la costruzione di un futuro solido sono più importanti del successo immediato e appariscente. Sono alla ricerca di un secondo reddito affidabile e costante.
- **Rimpianti/Opportunità mancate:** _____
Es: Un sentimento comune è "Avrei dovuto iniziare prima", il che indica il desiderio di cambiare la propria traiettoria ora.
- **La paura del futuro:** Preoccupazioni riguardo alla pensione, alla sicurezza finanziaria e alla possibilità di mantenere il proprio stile di vita con l'avanzare dell'età.

Obiettivi e aspirazioni:

- **Cosa desiderano di più:** _____
Es: Desiderio di guadagnare dai 3.000 ai 5.000 euro in più al mese per alleviare i problemi finanziari e crearsi maggiori opportunità.
- **Cosa vorrebbero:** _____

Es: Desiderano costruire qualcosa di affidabile parallelamente al loro lavoro attuale per tutelare il loro futuro per avere più sicurezza.

- **Libertà di _____**

Desiderano avere maggiore controllo sul proprio tempo, scegliere come impiegarlo anziché esserne vincolati dal lavoro.

- **Sono disposti a: _____**

Es: Disponibili ad apprendere nuove competenze, in particolare nel marketing online, purché presentate in modo strutturato e comprensibile.

3. Definisci i 10 punti dolenti emotivi più profondi del tuo cliente ideale

In base al tuo pubblico di riferimento (*Es: il mio è: adulti dai 40 anni in su, imprigionati in lavori da impiegati che odiano*) sperimenta profondi punti dolenti a livello emotivo legati alle loro circostanze attuali e alle ansie per il futuro, indica quali sono le loro.

1. La paura di _____

Es: non sfuggire mai alla routine: La profonda angoscia che l'infinita spirale di lavoro, bollette continuerà all'infinito, senza alcuna reale possibilità di cambiamento o libertà all'orizzonte.

2. Rimorso per non _____

Es: La dolorosa consapevolezza di aver perso momenti familiari, passioni personali o opportunità a causa di lunghe ore di lavoro e impegni gravosi, spesso accompagnata dal pensiero: "Avrei dovuto iniziare prima".

3. Ansia per non riuscire a _____

Es: Non avere una sicurezza finanziaria durante la pensione: La preoccupazione costante che, nonostante anni di duro lavoro, i risparmi per la pensione non siano sufficienti, o che si debba lavorare molto più a lungo di quanto si desidera.

4. Sentirsi sottovalutati e non apprezzati o _____

Es: Il peso emotivo di un impegno immenso e di grandi responsabilità sul lavoro, per poi sentirsi un ingranaggio di una macchina, con il proprio contributo non riconosciuto o premiato a dovere.

5. Perdita di controllo e autonomia per _____

Es: La frustrazione e il senso di impotenza derivanti dal vedere il proprio tempo, le proprie energie e il proprio futuro dettati da un lavoro o da circostanze esterne, anziché dalle proprie scelte.

6.Paura di _____

Es: rimanere indietro rispetto alla tecnologia:L'insicurezza e la mancanza di fiducia in se stessi che derivano dal sentirsi tecnologicamente analfabeti o troppo vecchi per apprendere nuove competenze online, ostacolano la loro capacità di adattarsi a un mondo in continua evoluzione.

7.Stanchezza o esaurimento per _____

Es: La stanchezza fisica e mentale derivante dalla pressione costante, dalle lunghe ore di lavoro e dal peso emotivo delle responsabilità, porta a una diminuzione della qualità della vita.

8.Delusione per gli sforzi compiuti in passato su _____

Es: L'amezza derivante dal fallimento di vari "lavoretti extra" o iniziative online di dubbio gusto affidandosi a guru spietati, che han generato ulteriore perdita di tempo e denaro.

9.

10.

4. Quali sono le 10 Trasformazioni dell'identità del tuo cliente target

I miei clienti target aspirano a trasformarsi in individui che incarnano queste nuove identità dopo aver raggiunto la libertà finanziaria e di tempo. Tu dovrai analizzare bene il tuo cliente target e fare lo stesso per la tua nicchia di mercato.

Questi sono solo esempi, non copiare tu crea i tuoi.

1.L'imprenditore potenziato:Dal sentirsi intrappolati e impotenti al prendere il controllo delle proprie entrate e del proprio futuro, costruendo con sicurezza il proprio patrimonio.

2.Il genitore/partner attuale:Dal perdersi costantemente momenti importanti a causa del lavoro, all'essere pienamente presenti e coinvolti con la propria famiglia, creando ricordi preziosi.

3. Il pensionato sicuro (alle proprie condizioni): Dall'ansia per la pensione, alla serena pianificazione di un futuro confortevole, sapendo di aver costruito una solida sicurezza finanziaria nel tempo.

4. Il rispettato mentore: Dal sentirsi sottovalutati, al diventare una fonte di saggezza e guida per gli altri, condividendo il proprio percorso e i propri successi.

5. I padroni del loro tempo: Dal farsi dettare gli orari da altri, all'averne la libertà e la flessibilità di coltivare le proprie passioni, viaggiare o semplicemente rilassarsi.

6. L'innovatore esperto di tecnologia: Da una sensazione di inettitudine tecnologica, a una sicurezza innata nel mondo online, sfruttando gli strumenti digitali per raggiungere il successo.

7. Lo stratega della calma: Passare da uno stress e una preoccupazione costanti ad un approccio alla vita e agli affari calmo e strategico, prendendo decisioni consapevoli.

8. La persona energica e di successo: Dalla stanchezza cronica, a una rinnovata energia e vitalità, godendosi la vita e affrontando nuove sfide.

9. Il costruttore sicuro di sé: Dallo scetticismo e dalla paura del fallimento, a una ferma convinzione nella propria capacità di costruire e mantenere un'attività online di successo.

10. L'individuo autosufficiente: Dalla dipendenza da un unico lavoro, a un senso di autosufficienza e indipendenza, nella consapevolezza di poter creare le proprie opportunità.

3. La tua storia originale (prima e dopo la trasformazione)

Descrivi la tua storia a partire dai tuoi post, per mettere in luce una significativa trasformazione: da situazione disagiata _____ Es: "impiegato dedito al suo lavoro e intrappolato nella "trappola degli straordinari" a situazione desiderata _____ Es: persona che ha trovato un modo strutturato per crearsi una seconda fonte di reddito online e vivere più libero secondo i suoi tempi.

Prima della trasformazione esempio:

- **Ruolo:** 20 anni di esperienza come grafico pubblicitario in grande azienda del nord Italia,.
- **Mentalità:** Credeva che lavorare più ore (straordinari, più turni, e fare altri 3 piccoli lavori in più in settimana) fosse la strada per il successo e la responsabilità. Era un "fornitore" che scambiava il suo tempo con denaro.
- **Difficoltà:** Intrappolato nella "trappola degli straordinari", costretto a fare calcoli stressanti per coprire le spese, perdendosi eventi familiari e con la sensazione che il traguardo si spostasse sempre più lontano. Ha sperimentato il burnout e la consapevolezza che guadagnare e costruirsi una sicurezza economica non sono la stessa cosa. Menziona anche di aver perso 20.000 euro e migliaia di ore cercando di far funzionare modelli di business online fallimentari, a testimonianza delle difficoltà iniziali e della mancanza di un sistema adeguato.
- **Dolore:** La sensazione di essere intrappolati, la fatica costante, la pressione silenziosa del "a quest'ora dovrei essere più avanti" e la consapevolezza che un sistema inefficiente deluderà anche le persone migliori.

Dopo la trasformazione:

- **Realizzazione:** Ha capito che doveva smettere di cercare di aggirare il sistema e invece costruire qualcosa che non lo obbligasse a essere a fare altri lavoretti per guadagnare. Ha riconosciuto che il problema era un sistema inefficiente, non i suoi sforzi.
- **Soluzione:** Ha scoperto e perfezionato un suo Sistema chiamato "L.T.O" basato sulla vendita di prodotti digitali, che non richiede competenze tecniche ma grazie a semplici APP di intelligenza artificiale da lui personalizzate aiutano a creare e lanciare prodotti digitali in soli 5 giorni con profitto. Sottolinea l'importanza di costruire qualcosa di affidabile e duraturo che resisterà nel tempo..
- **Ruolo attuale:** Ora aiuta le persone over 40 (specialmente impiegati o professionisti) che vogliono sfuggire alla "trappola degli straordinari" e a crearsi una seconda fonte di reddito online utilizzando il suo sistema collaudato.
- **Risultato:** Ha raggiunto stabilità, controllo sul proprio futuro e la possibilità di gestire il proprio tempo anziché dipendere da terzi. Si concentra sulle fondamenta e sulla creazione di una solida fonte di reddito.

Esempio messaggio principale: La storia di Stefano racconta di come sia passato da uno stato di esaurimento, pressione finanziaria e sensazione di essere intrappolato in un lavoro stressante, a raggiungere la sicurezza finanziaria e la libertà di tempo grazie a un sistema strutturato di guadagno online con i prodotti digitali da lui creati. Si presenta come una persona che comprende le difficoltà del suo pubblico perché le ha vissute in prima persona e ha trovato una soluzione.

1. Manus AI

Utilizzo Manus per analizzare sistematicamente la presenza sui social media dei concorrenti in modo da poter:

- Capire come si posizionano
- Identificare i loro modelli di strategia dei contenuti
- Analizzare a ritroso i loro angoli di comunicazione
- Individuare lacune e opportunità nel mercato
- Estrai schemi che puoi migliorare, non copiare.

2. [Claude.ai](#)

Mi avvalgo di Claude per la redazione di testi pubblicitari approfonditi, strutturati e di ampio respiro, nonché per lo sviluppo di messaggi strategici.

Eccelle in:

- Scrivere pagine di vendita lunghe
- Sviluppo delle bozze VSL
- Strutturare gli script dei webinar
- Creazione di sequenze di email
- Espandere i framework in documenti completi
- Trasformare idee grezze in strumenti di comunicazione organizzati

3. [Software di marketing Systeme.io](#)

Systeme è un sistema completo per siti web e vendite che ti permette di:

- Crea funnel e pagine illimitati
- Crea la tua lista email (importantissimo)

- Vendita di prodotti
- Accetta pagamenti
- Offri ai tuoi clienti opzioni di finanziamento/piano di pagamento.
- Consegna i tuoi prodotti dopo l'acquisto
- Dare seguito ai clienti
- Funzionalità di intelligenza artificiale per la creazione di contenuti e l'analisi del target di clientela.

Senza bisogno di 10 strumenti diversi.

È tutto in un unico posto.

FRAMEWORK E PROMPT BONUS

Prompt 1: Framework del messaggio di marketing principale (Esterno)

“Aiuto [Il mio pubblico di riferimento] Raggiungere/Ottenere [Il risultato che il mio pubblico di riferimento desidera maggiormente] SENZA [Le cose che fanno male, le cose che vogliono evitare]

Prompt Pro 2: Framework di dichiarazione (Interno)

"Se riesco a far credere alla gente che [la mia nuova opportunità/metodo/meccanismo] è/sono la chiave per [risultato desiderato: il risultato che desiderano di più] ed è raggiungibile solo attraverso [il mio veicolo specifico], allora tutte le altre obiezioni e preoccupazioni diventano irrilevanti e sono costretti a darmi i soldi"

1. Prompt principale: Richiesta di estrazione di un avatar emotivo profondo (utilizzare questo Prompt insieme al rapporto di analisi del Target Audience)

Sei un professionista di livello mondiale, appartenente all'élite dello 0,01%

nel marketing a risposta diretta, uno stratega aziendale e uno psicologo del consumatore con oltre 20 anni di esperienza nell'analisi del comportamento d'acquisto a livello emotivo profondo.

Di seguito allegherò il mio **report completo di analisi** del profilo del cliente ideale/pubblico di riferimento.

Il tuo compito è estrarre e articolare:

1. I 10 punti dolenti emotivi più profondi che questo pubblico sperimenta
2. Le 10 trasformazioni di identità desiderate che vogliono veramente
3. Una descrizione dettagliata della storia per ogni punto critico
4. Una trama dettagliata per ogni trasformazione

IMPORTANTE:

NON voglio un linguaggio di marketing generico.

Voglio:

- I pensieri che li tengono svegli la notte
- Le paure che non esprimono ad alta voce
- La vergogna, il dubbio, la frustrazione e il conflitto interiore
- I momenti di tranquillità (le notti insonni, le mattine presto, da soli in macchina)
- Il peso emotivo che portano

Per ciascun punto dolente:

1. Dai un titolo breve ed emozionante (come se fosse un pensiero nella loro testa).
2. Descrivi il dolore con dettagli vividi e realistici.
3. Mostra il dialogo interiore che potrebbero avere.
4. Spiega il fattore psicologico più profondo che si cela dietro al dolore (identità, status, sicurezza, appartenenza, ecc.).
5. Fornire una struttura narrativa ben definita per la creazione dei contenuti:
 - Scena iniziale emozionante
 - Agitazione dovuta a conflitti interni
 - Riformulazione delle credenze
 - Introduzione di una nuova possibilità
 - Chiusura del cambio di identità

Per ciascuna trasformazione desiderata:

1. Dagli un titolo incisivo che si basi sull'identità (chi diventeranno).
2. Descrivi in dettaglio come appare la vita dopo la trasformazione.
3. Spiega il cambiamento emotivo (cosa provano di diverso).

4. Evidenzia i problemi interni che questa trasformazione risolve.

5. Fornisci una scaletta narrativa strutturata:

- Prima dello stato
- Momento di svolta
- Percorso di implementazione
- Risultati visibili
- rafforzamento dell'identità chiuso

Poi:

Crea una sezione finale chiamata:

Sintesi dei principali fattori emotivi

In questa sezione, riassumere:

- I loro 3 principali fattori emotivi
- Le loro 3 principali paure nascoste
- I loro 3 principali cambiamenti di identità
- La convinzione centrale che dobbiamo aiutarli ad adottare
- La principale falsa convinzione che dobbiamo smantellare

Requisiti di tono:

- Profondamente empatico ma psicologicamente acuto
- Niente clamore
- Nessuna ispirazione superficiale
- Niente parole d'ordine

- Concreto, specifico, emotivamente intelligente
- Scritto come se tu comprendessi veramente il loro mondo interiore

L'obiettivo è creare un modello di messaggistica in grado di potenziare:

- Contenuto
- Reel
- Email
- Pagine di vendita
- Webinar
- VSL
- Annunci
- Incarichi di responsabilità

Ecco il report del mio avatar cliente:

[INCOLLARE IL REPORT COMPLETO QUI SOTTO]

Tema principale: Storie di soldi

COPIA E INCOLLA QUESTO MESSAGGIO IN AI:

(Opzionale) Scegli un punto dolente e una trasformazione dalla fonte. Usa le tue scelte per riempire gli spazi vuoti qui sotto. Lo scopo del post è motivare, quindi concludi con una citazione di una sola riga che funga da morale della storia.

Sei un copywriter di livello mondiale specializzato in direct response, che scrive post per i social media in grado di cambiare le convinzioni delle persone..

Scrivi un post di 250-350 parole utilizzando i seguenti spunti. NON vendere un prodotto in modo aggressivo. Vendi una CONVINZIONE. Il prodotto verrà solo accennato nelle ultime 2-3 frasi.

SCOPO DEL POST: [lo scopo da te scelto]

PUNTO DOLOROSO: [la frustrazione specifica in prima persona]

TRASFORMAZIONE DELL'IDENTITÀ: Da [X] → A [Y]

GANCI: [il tuo incipit di una sola riga]

AMBIENTAZIONE DELLA STORIA: [dove/cosa stava succedendo]

MOMENTO CLOU DELLA STORIA: [cosa è successo o cosa è stato detto]

DETTAGLIO DELLA STORIA: [un dettaglio sensoriale o emotivo vivido]

PRINCIPIO: [la frase in grassetto che impone un cambiamento di convinzione]

LA GRANDE CONVINZIONE DI DOMINO: Prendi una convinzione e un paradigma radicato nel mio mercato.

TRANSIZIONE: [il tuo collegamento di 2-4 frasi]

CONCLUSIONE: [Una citazione motivazionale di una sola riga come morale del post]

REGOLE DI SCRITTURA DA SEGUIRE:

- Scrivi paragrafi brevi e incisivi, ciascuno composto da 1 a 3 frasi.
- Nessun elenco puntato, nessuna intestazione, nessuna formattazione di elenco
- Utilizzate gli spazi bianchi in modo generoso: ogni frase ha la sua interruzione di riga.
- Parla in prima persona come me: calmo, diretto, con i piedi per terra
- Il principio dovrebbe essere la frase più incisiva del post: mettila in grassetto.
- Lunghezza totale: 250-350 parole

✓ Vuoi il mio aiuto diretto per ottenere più vendite o delegare tutto a noi?

Mandami un messaggio (Stefano) con una sola parola

"COACH" 🙌 <http://m.me/100005442782301>

**OPPURE SE VUOI COSTRUIRE IL TUO ECOSISTEMA CON OFFERTE
LOW-TICKET IN MODO DA POTER GUADAGNARE ANCHE 10.000€ / MESE?**

ALLORA ti consiglio di partire dal mio: LANCIO MAGICO AI



<https://www.stefanodelgrande.com/sdg/lancio-magico/>
