

PREFAZIONE

Quasi 15 anni fa, quando ero un atleta universitario appena sposato, mi venne per la prima volta il ghiribizzo di aprire una mia azienda.

Non sapevo niente, tranne che volevo fare un po' di soldi. Studiando scoprii ciò che dovevo sapere per riuscire.

Realizzare un ottimo prodotto, creare un funnel di vendita, indirizzare il traffico, creare una lista e ... scrivere testi di vendita, o copy.

Man mano che imparavo a conoscerli, tutti questi aspetti relativi alla crescita di un'azienda online mi hanno davvero entusiasmato... tutti tranne la scrittura dei testi di vendita. Non mi piaceva scrivere quando andavo all'università e per dirla tutta non ero nemmeno un granché. Così, nonostante quello che mi veniva detto, mi sono concentrato su TUTTO tranne che sul copywriting.

Magari riuscivo a creare un nuovo prodotto decisamente migliore di quello della concorrenza, eppure i miei concorrenti mi surclassavano regolarmente nelle vendite, e io non capivo perché. Avevo un prodotto migliore. Perché la gente non comprava il MIO invece del LORO?

Fallimento dopo fallimento, ho iniziato a capire che non era il prodotto a fare il successo di un'azienda. Era la capacità di quell'azienda di creare presso i clienti un desiderio di possedere quel prodotto abbastanza forte da spingerli a fare di tutto per averlo.

Altrimenti detto copywriting per la vendita. Era questa la chiave.

Alla fine ho ceduto e ho iniziato a studiare come scrivere buoni testi di vendita.

Volevo (e soprattutto MI SERVIVA) capire la psicologia che spinge la gente ad acquistare.

Più studiavo, più notavo i modelli esistenti in tutte le campagne di marketing di successo, e imparavo a adattarli ai prodotti che vendevo io. Quando ho iniziato a padroneggiare il copywriting, ho notato qualcosa di molto interessante.

Creare un grande prodotto non mi ha reso ricco. Costruire un funnel di vendita eccezionale non mi ha reso ricco. Indirizzare il traffico non mi ha reso ricco. Creare una lista non mi ha reso ricco. Finché non ho imparato a scrivere un buon testo di vendita, nessuna di queste cose aveva importanza perché i prodotti che cercavo di vendere non si vendevano. Il traffico che ho cercato di indirizzare non ha portato conversioni. I funnel di vendita che ho creato non hanno convinto le persone a comprare ciò che vendevo.

È il copywriting che mi ha reso ricco. È un enorme amplificatore. Influisce più di ogni altra cosa sui profitti della vostra azienda.

Jim Edwards è diventato mio partner anni fa, quando è venuto a conoscenza della mission aziendale di ClickFunnels: aiutare gratis tutti gli imprenditori. Un giorno mi ha chiamato e mi ha chiesto: “Vuoi sapere come puoi aiutare TUTTI i tuoi clienti ad avere PIÙ successo?”

Gli ho detto di sì e mi ha risposto: “Devi aiutarli a scrivere copy migliori. Quando i loro testi miglioreranno, venderanno di più tramite i loro funnel di vendita e non abbandoneranno mai più ClickFunnels.”

Con questa idea, ha creato un potente strumento per la nostra comunità chiamato *Funnel Scripts* che ha aiutato migliaia di imprenditori a scrivere testi semplicemente premendo un pulsante... anche se NON HANNO IDEA di cosa stiano facendo. Ho visto questo strumento aiutare persone che non hanno MAI avuto successo online a generare finalmente lead, guadagnare e avere successo.

Quando l'anno scorso ha iniziato a scrivere questo libro, Jim mi ha detto che il suo obiettivo era aiutare più persone a padroneggiare il copywriting. Era un obiettivo ambizioso, ma se c'era qualcuno che poteva farcela, questo era lui.

Usato correttamente, questo libro vi aiuterà a guadagnare di più, ad avere più clienti e ad avere un impatto maggiore, in modo da cambiare il mondo a modo vostro.

Poche persone al mondo hanno studiato e applicato la scrittura di testi di vendita in più situazioni, per più persone e in più attività commerciali di Jim. Questo libro vi insegnerà una competenza che vi ripagherà per il resto della vostra vita.

Non fate come me, non aspettate, ma imparate subito a padroneggiare l'arte di scrivere per la stampa e per lo schermo, e convincerete le persone a comprare da voi. Buttatevi al 100%, perché è la competenza più importante che potrete imparare durante questa vita.

Russell Brunson
Co-fondatore di ClickFunnels™ e Funnel Scripts