

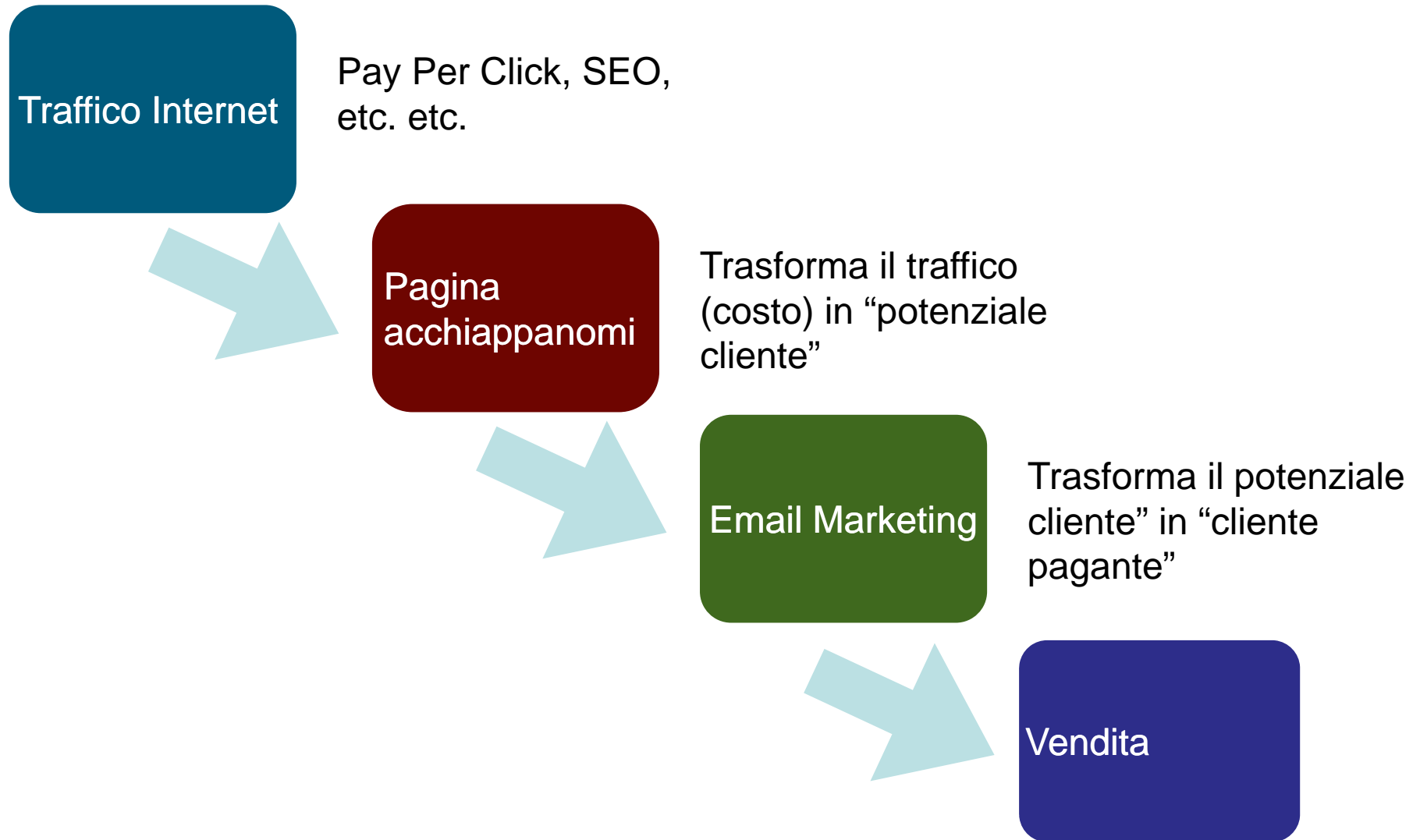
Spendi troppo in pubblicità?

Ecco come noi lavoriamo per ridurre i costi necessari per trovare nuovi clienti

(+ 3 suggerimenti utili se utilizzi pagine acchiappanomi per raccogliere contatti)

www.AcquireClienti.com

Processo che utilizziamo



Problema

Costo acquisizione cliente deriva da tre cose:

- Spesa traffico web

- Capacità della pagina di trasformare il contatto in potenziale cliente

- Capacità dell'email marketing di trasformare il potenziale cliente in cliente / Commerciale

Proiezione di esempio

Oggi spendi 50 euro di pubblicità per ottenere 100 visitatori

La tua pagina trasforma il 10% dei questi in potenziali clienti

Ogni 30 potenziali clienti, ottieni un cliente da 200 euro.

Ogni 150 euro spesi, ne guadagni 200

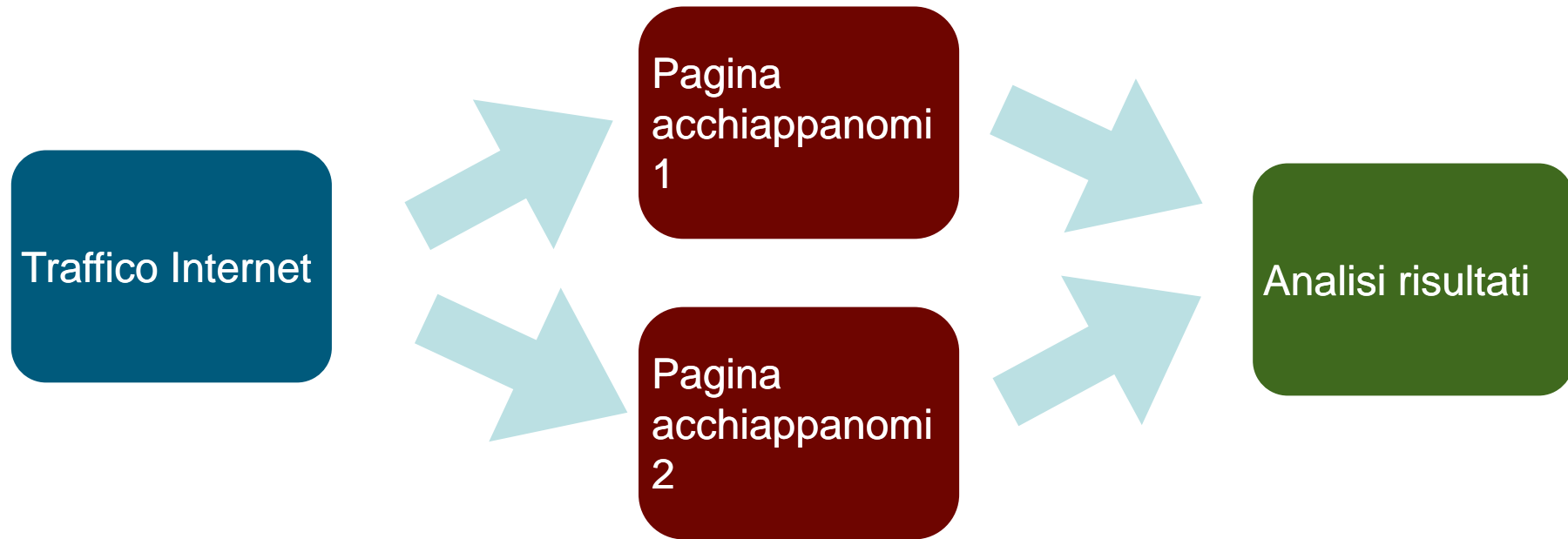
Oggi spendi 50 euro di pubblicità per ottenere 100 visitatori

La tua pagina trasforma il 15% dei questi in potenziali clienti

Ogni 30 potenziali clienti, ottieni un cliente da 200 euro.

Ogni 100 euro spesi, ne guadagni 200

Come aumentare la % di conversione: lo split test



Puoi fare uno “split test” che ti consente di provare diverse versioni, usando uno strumento gratuito (Google Web Site Optimizer)

www.google.com/websiteoptimizer

Pagine che abbiamo testato

Nicola diceva:

- meno info
- più curiosità

ATTENZIONE! E' sempre più difficile trovare clienti con i "vecchi" metodi!

Stai per scoprire una inconsueta (ma efficace) strategia di acquisizione clienti che abbiamo collaudato con successo in oltre 60 mercati differenti.

Ed è la stessa strategia che usiamo noi stessi per i nostri business.

Inserisci il tuo indirizzo email principale nel modulo in basso. Riceverai accesso gratuito ad un video dove ti spiego esattamente qual è la strategia scientifica per acquisire clienti con risultati 100% misurabili. E ti mostrerò i passi grazie ai quali potrai applicarla anche tu.



Accedi ora! ➔

Accetto la [Privacy](#).

Giulio diceva:

- più info
- più importanza al brand

ACQUISIRE CLIENTI.com

Novità! Svelata la tecnica con cui un piccolo gruppo di imprenditori e consulenti Italiani si fanno trovare dai clienti con risultati 100% misurabili. Utilizzando Internet.

Attenzione: nel video che segue stai per scoprire una strategia di acquisizione clienti collaudata in più di 60 settori diversi.

Ti consentirà di fare in modo che siano i clienti a trovare te, non tu a dover rincorrere loro!

E' la stessa strategia che usiamo anche noi per i nostri stessi business. Da oggi potrai usarla anche tu per la tua azienda.

Inserisci il tuo indirizzo email principale nel modulo in basso. Riceverai accesso gratuito ad un video dove ti spiego esattamente qual è la strategia scientifica per acquisire clienti con risultati 100% misurabili. E ti mostrerò i passi grazie ai quali potrai applicarla anche tu.

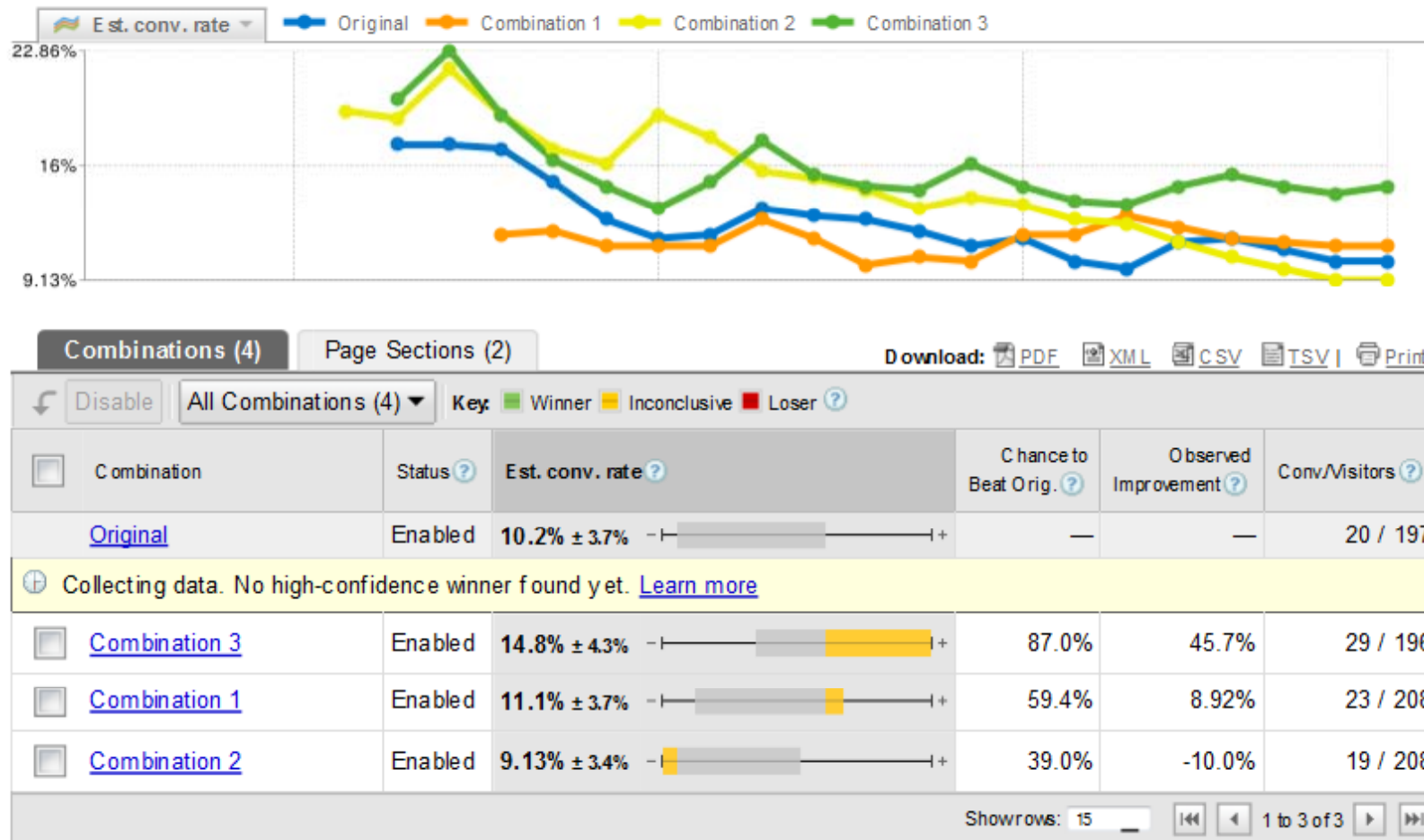


Accedi ora! ➔

Accetto la [Privacy](#).

Analisi dei risultati

Risultato parziale: vince Nicola



Effetti se confermato:

- Quasi + 50% capacità di conversione
- Riduzione sensibile dei costi di acquisizione clienti

3 consigli rapidi

Se fai pagine acchiappanomi:

- 1) Utilizza Google Web Site Optimizer per provare diverse versioni
- 2) Prova delle pagine più brevi che puntino più sulla curiosità
- 3) Usa una grafica che attira l'attenzione verso il modulo optin (senza considerare il tuo marchio)

Un altro test ci ha insegnato un dato ancora più interessante...

Con Nicola recentemente abbiamo provato un altro test molto interessante. Questa volta su una pagina che vende un prodotto, e non raccoglie solo indirizzi email.

Questa volta, ho vinto io la scommessa!

La pagina che ha vinto fa capire quanto importante sia posizionare l'offerta giusta nel punto giusto della pagina.

E' pronto un report speciale dal titolo:

**2 pagine di vendita a confronto:
il segreto del Johnson Box**

(Questo report è pensato solo per i clienti di "AC PC").

Acquisizione Clienti

- Progetto Completo -

Il corso multimediale che ti svela come progettare un sistema completo di acquisizione clienti per il tuo business

Un **sistema completo** ti permette di:

1. Avere la sicurezza di ottenere sempre nuovi clienti, anche se il mercato cambia! (**sistema più sorgenti**)
2. Creare offerte a cui non si può dire di no! (**sistema di offerta**)
3. Farti preferire dai clienti (meno sconti e meno dilazioni di pagamento con il **sistema differenziante**)
4. Aumentare la fiducia del cliente nei tuoi confronti (e quindi rendere la vendita più VELOCE, **sistema relazionale**)
5. Trasformare i potenziali clienti in clienti paganti con maggior facilità! (**sistema di vendita**)