



COME CREARE UN POST PER I SOCIAL CHE SIA DAVVERO EFFICACE?

GUIDA PRATICA



www.candidatoscano.com

PER CHI E' QUESTA GUIDA?

**Imprenditori e Liberi Professionisti Consapevoli
dell'importanza della Comunicazione
che vogliono attirare come una calamita
il proprio pubblico ideale**



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com

Se sei stato risucchiato fin qui da questo messaggio, mi rivolgo proprio a te...

Vorresti attirare l'interesse del tuo potenziale cliente, catturando al 100% la sua attenzione, grazie ai tuoi post?



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com

Bene, ma c'è UN PROBLEMA da affrontare.

La persona che vede il tuo post e ne viene attirata ti dà al massimo 7 secondi di attenzione.



Durante questi 7 secondi tu devi guadagnare ulteriore attenzione da parte sua.

Altrimenti il tuo lettore non si fermerà e passerà oltre, ignorando il tuo post.



Infatti, scrollando lo schermo molto velocemente, col dito, in soli 2 o 3 secondi deciderà se iniziare a leggere oppure no...

Capisci quindi l'importanza cruciale di questi 3 secondi?

**Per prima cosa sarà catturato dalla grafica,
dall'immagine che agganci al tuo testo.**

**L'immagine è la prima cosa che vedrà, e da lì
deciderà se fermarsi o proseguire.**

**Quindi usa immagini curate, belle, colorate,
metti un viso, mettici la tua faccia.**

**Deve trattarsi di qualcosa che attira l'occhio, che quando appare
sullo scroll faccia dire "cavolo, e questo cos'è?"**



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com



**Ora presta attenzione,
ti propongo di fare
un esercizio
molto veloce
(che ti aprirà
un mondo!)**



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com

Mi raccomando, non barare, questo è un vero e proprio test su di te!

Se lo fai correttamente, acquisirai consapevolezza delle tue conoscenze attuali e capirai il meccanismo che si mette in moto quando leggi un post, provandolo direttamente su di te.

Pensa ad una grafica accattivante da utilizzare come gancio per l'attenzione.



CANDIDA TOSCANO

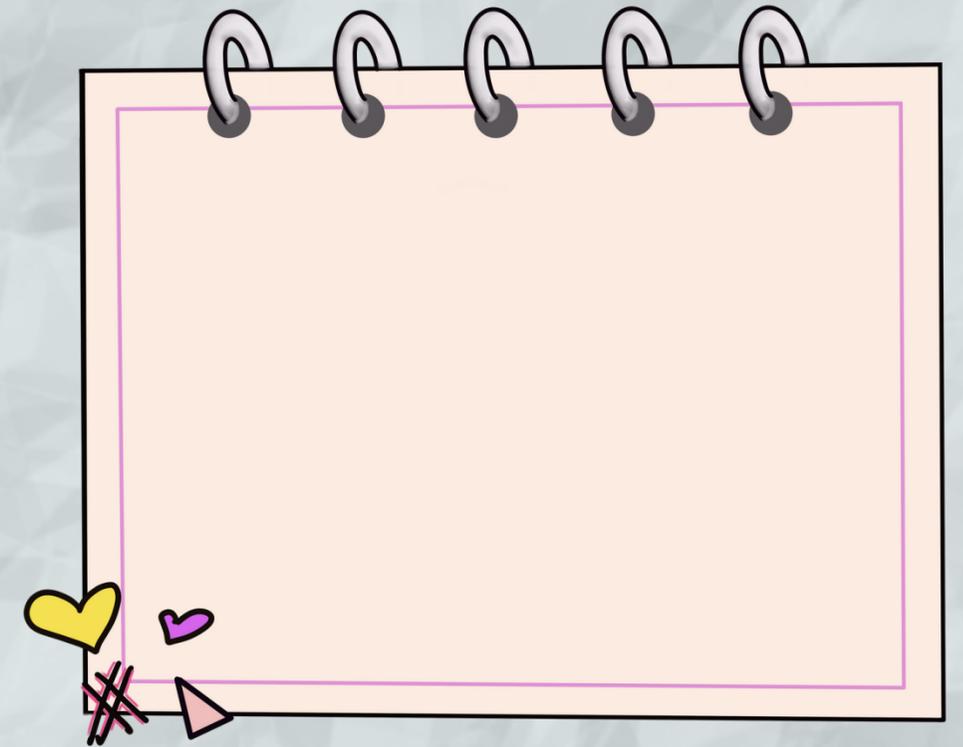
www.candidatoscano.com

**Prova ora ad annotare, su un foglio,
cosa scriveresti nel testo
per attirare il tuo cliente ideale.**

**Un testo che sia adatto alla grafica
come quella che hai appena individuato...**

**(Prenditi qualche minuto per buttare giù di getto,
come fai normalmente in questo caso...)**

**E ricordati che ogni riga deve essere
scritta per far leggere la successiva.**





“E se non mi viene l'ispirazione e mi sento bloccato?”

**Se non ti viene l'ispirazione adesso,
vai a prendere uno degli ultimi post che hai già scritto
e guardalo con occhio critico.**

Ora, respira profondamente e prenditi qualche attimo.

**Prova a immedesimarti nel tuo lettore,
e dimmi, sinceramente...**



CANDIDA TOSCANO

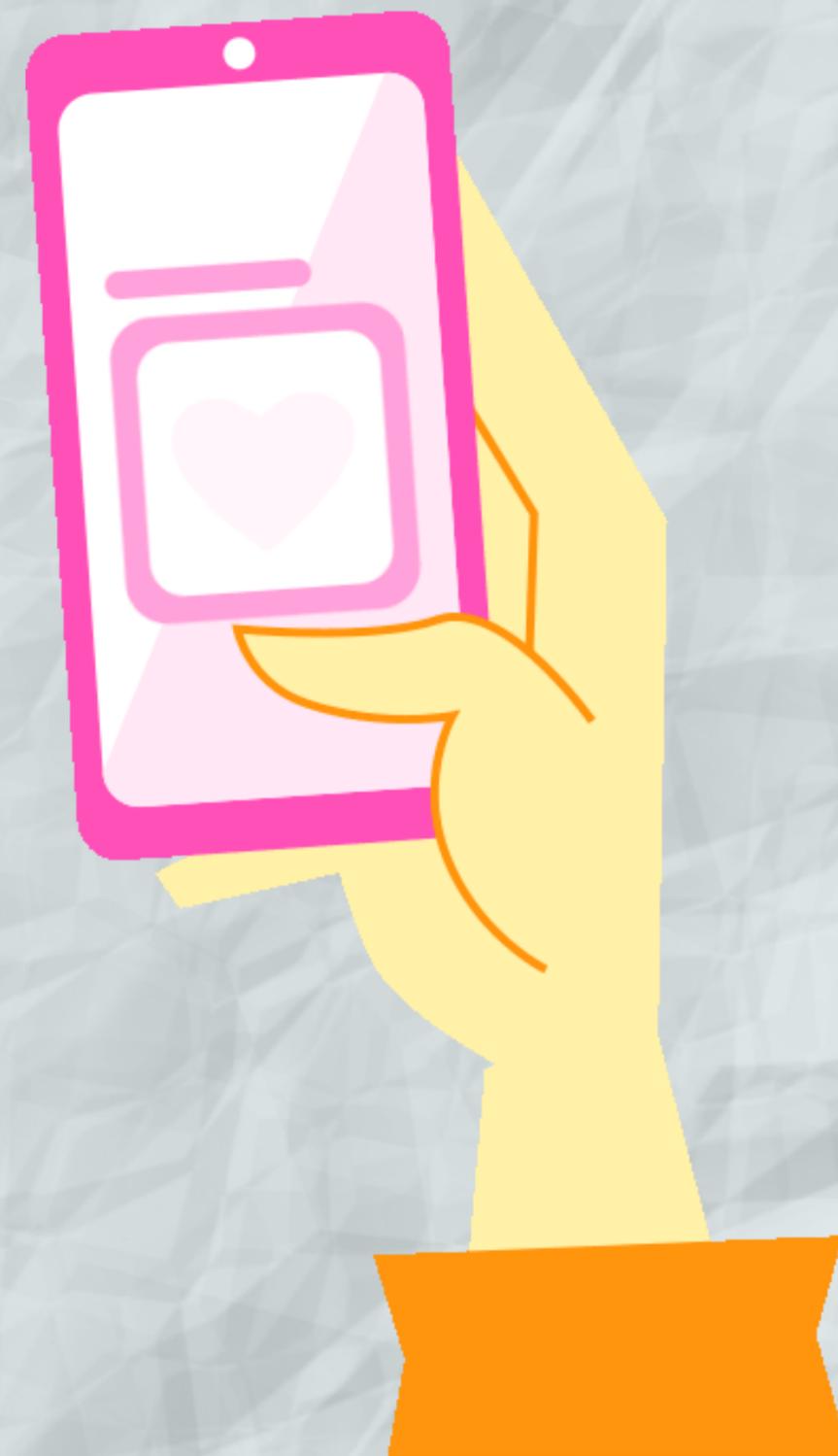
www.candidatoscano.com

-Tu ti fermeresti a leggerlo?

-La foto ti attira?

-Riesci a capire che devi aprire il testo?

Scrivere è importante, sì, ma non solo...



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com

ATTENZIONE A:

- **Immagine o grafica**
- **Impaginazione del testo**
- **Emoji**
- **Hashtag**

**Ogni social media ha uno stile inconfondibile,
non puoi scrivere lo stesso post
uguale e identico per ogni social
(qui vediamo Facebook, Instagram, LinkedIn).**



**Su Facebook usa uno stile ispirazionale,
racconta una storia, un aneddoto.**

**Fai un esempio di come questa storia
ti sia servita di lezione
o ti abbia fatto capire determinate cose.**

**Il testo è importante perché è la prima cosa
che il lettore vedrà, quindi attenzione al testo
e alle emoji da utilizzare (non esagerare!).**

**Importante: spezza il testo in tanti piccoli paragrafi
per rendere la lettura facile e piacevole all'occhio del lettore.**



**Su Instagram punta tutto sull'immagine,
il testo deve essere molto breve,
un titolo e poco più, l'immagine vince su tutto.**

**Per avere un seguito su Instagram
punta sugli hashtag e sulla presentazione
a Carosello (una sequenza di 8/10 pagine
con immagini molto belle e colorate
con all'interno il testo del post scritto).**

**Nel'89% dei casi il testo singolo,
agganciato alla grafica,
su Instagram non verrà praticamente letto.**



Linkedin è il social dei professionisti e delle aziende.

Usa un tono molto professionale, racconta un'esperienza di valore, usa un linguaggio autorevole.

Fai capire molto chiaramente di cosa ti occupi.

Parla della tua attività ma in modo molto indiretto, racconta e mostra come puoi dare valore al tuo cliente con il prodotto o servizio che fornisci.

Parla dei vantaggi e dei benefici, sii presente per far vedere cosa sai fare, crea una rete di collegamenti interessati a te e interessanti per te.

Interagisci e rispondi sempre ai commenti, importantissimo!



**Il problema classico degli Imprenditori
e dei Liberi Professionisti
non Consapevoli dell'importanza della Comunicazione
è che non sanno scrivere, (e infatti non scrivono)!**

Quindi spesso postano cose banali tipo:

- **frasi motivazionali scopiazzate qua e là**
- **storielle copiate e incollate dal profilo dei colleghi
(con piccole modifiche)**
- **immagini rubate dal web che non hanno nulla
a che vedere col testo abbinato**



**Se fai parte di questo gruppo
non ti preoccupare...**

Tutto questo è assolutamente normale!

E ora rispondi sinceramente:

**Eri a conoscenza di
tutte queste informazioni?**



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com



**Se la risposta è SI allora
BENISSIMO, OTTIMO, COMPLIMENTI!**

sei già CENTO passi avanti!

**Continua a leggere questa "Guida Pratica"
per migliorare ancora
e per trovare altri consigli utili.**



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com



**Se la risposta è NO allora
DEVI ASSOLUTAMENTE LEGGERE
fino in fondo questa "Guida Pratica"**

Perché?

**Perché potrai trovare strumenti utili
per sbloccarti nel creare post efficaci,
con ampi margini di miglioramento.**



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com

ECCO COME PUOI MIGLIORARE

**Sono Candida Toscano, Copywriter e Gestalt Counselor,
ideatrice del metodo "Comunicazione Magnetica",
l'unico metodo che ti permette di creare post magnetici
per calamitare l'attenzione del tuo pubblico ideale.**

**Sono specializzata in comunicazione empatica
ed efficace per Imprenditori e Liberi Professionisti Consapevoli.**

**Scrivo contenuti magnetici per
trasformare i tuoi "contatti" in "clienti veri".**



www.candidatoscano.com

COME LO FACCIAMO?

Attraverso la scrittura di post magnetici, email magnetiche, pagine di presentazione efficaci del tuo lavoro, della tua professione, di ciò che tu offri.

Il mio percorso di crescita professionale mi ha portato a cambiare la mia vita molto velocemente.

Sono passata in pochi anni da ragioniera presso uno studio commercialista a lavorare online con le parole.

Ma non solo, c'è molto, mooolto di più...



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com

Il mio lavoro consiste soprattutto nell'individuare con estrema precisione le tue potenzialità inesprese e portarle alla massima espressione, all'attenzione dei tuoi potenziali clienti con empatia, come fa un Counselor.

Cosa sono le tue potenzialità inesprese?

La tua specificità, come parla il tuo mercato, l'analisi del tuo cliente ideale, l'analisi della concorrenza, e molto, molto altro...

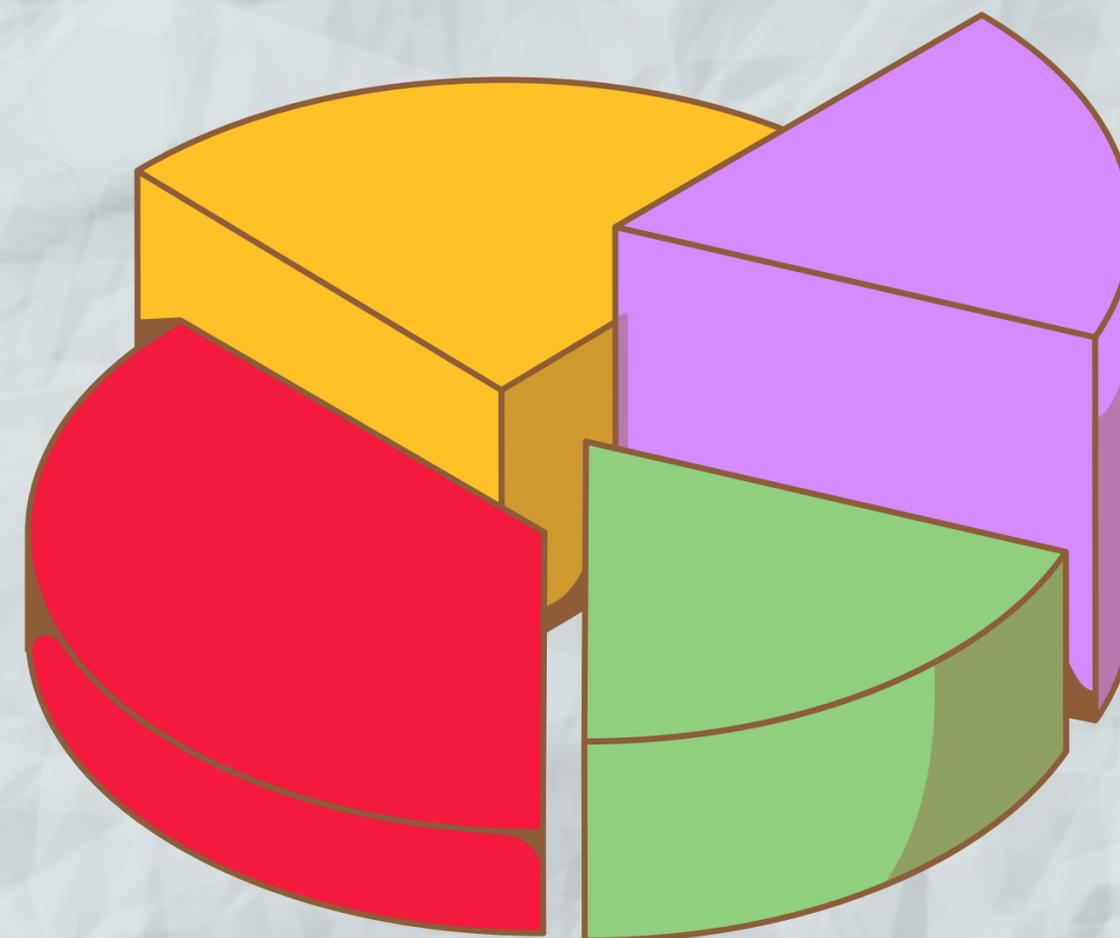


www.candidatoscano.com

Cosa posso fare per te?

**Individuo tutto ciò che migliora
la tua comunicazione
e che ti fa percepire dal tuo cliente
come autorevole
e in grado di portare i risultati
che gli stai promettendo
grazie al tuo prodotto o servizio.**

**Ti aiuto a capire come tu puoi emergere,
con le tue potenzialità,
prendendo la tua fetta di clienti ideali e di mercato.**



RICAPITOLANDO:

Se il lettore decide di abbandonare la lettura del tuo testo tu hai appena perso il potenziale cliente, e oltre a quello hai perso il tempo impiegato e le risorse utilizzate per scrivere e per promuovere quel post.

E tutto questo senza aver avuto neppure l'opportunità di far leggere il tuo testo, di farti conoscere, di raccontare la tua storia.

Ricorda sempre i 3 secondi di attenzione!

Bene, andiamo avanti...



**Passiamo Subito
ALL'AZIONE!**



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com

Prima di scrivere hai assolutamente bisogno di farti alcune domande fondamentali.

Quindi, dai un'occhiata al tuo profilo o alla tua pagina professionale, e fai una breve verifica:

- **Hai messo la faccia sul tuo profilo (o c'è la foto del tuo cane o del tuo gatto)?
Le persone acquistano dalle persone, vogliono vederti,
è importantissimo che ci sia il tuo viso
in primo piano affinché ti possano guardare.**
- **La descrizione sotto la foto profilo fa capire chiaramente di cosa ti occupi?
Esempio: Sono una counselor, ti aiuto a lavorare sulle tue insicurezze**



- **Sei coerente con l'immagine che vuoi dare di te?**
Esempio: Sono un avvocato (metto una foto ben vestito, giacca e cravatta, mi presento come se stessi per ricevere un cliente nel mio studio)
- **Ispiri fiducia, crei relazione, rispondi ai commenti?**
Esempio: vedi un potenziale cliente che posta un commento e chiede consigli, gli rispondi in modo che possa trarne beneficio?
- **Chiedi l'amicizia?**
Esempio: trovi simpatico un collega, un cliente, ti mostri interessato a saperne di più instaurando una relazione che potrebbe portare buoni frutti a entrambi?



Per riuscire a comunicare in modo mirato e per trarne beneficio nella tua professione ti invito a farti alcune domande specifiche per individuare cosa può attirare il tuo potenziale cliente sul tuo profilo personale o professionale

- **Chi è il tuo pubblico, cosa desidera, che problemi vuole risolvere?**
- **Come puoi aiutarlo con il tuo prodotto o servizio?**
- **Quali sono i motivi per i quali il cliente dovrebbe sceglierti?**



- **Come puoi essere prezioso e diverso ai suoi occhi per distinguerti dagli altri?**
- **Chi sono i tuoi concorrenti, cosa vendono e come si pongono di fronte al cliente?**
- **Quali sono le possibili paure che lo fanno desistere dall'acquistare il tuo prodotto o servizio?
(esempio: è troppo caro, non va bene per me, non ho tempo... ecc)**
- **Hai delle prove a supporto della validità del tuo prodotto o servizio?
Delle testimonianze di clienti soddisfatti?
(Se si, usale all'interno dei tuoi post)**



**Sono tante domande, lo so (e sono solo alcune)
però sono fondamentali per creare
connessione e coinvolgimento con chi ti legge
e attirare come un magnete persone
realmente interessate a ciò che proponi.**

(Se non sai farlo, puoi chiedermi aiuto).

**Ora scrivi su un foglio le tue risposte alle domande
sul tuo potenziale cliente e tienile sempre con te,
come promemoria, quando scrivi un post.**

**Avrai davanti a te ogni volta uno schema chiaro
di quali sono i punti fondamentali che non devi mai dimenticare.**



**Mi rendo conto che scrivere in questa maniera,
se sei alle prime armi, non è facile.**

Questo sì che fa la differenza, ma magari non sai come fare.



**Se è così, scrivimi subito una email a:
candidatoscano66@gmail.com**

**Fissiamo una chiacchierata
perché posso esserti di grande aiuto
per migliorare la tua comunicazione
e arrivare a raggiungere il tuo pubblico.**



CANDIDA TOSCANO

www.candidatoscano.com

Ed ecco ora un breve schema da seguire per scrivere un post in modo magnetico che convincerà il tuo lettore a fidarsi di te e a diventare cliente:

- 1. Titolo del post (questo attira l'attenzione fino al 100%)**
- 2. Apertura del post (con introduzione storia o problema)**
- 3. Corpo del testo con un elenco di benefici (ad esempio racconta la storia di una tua cliente che ha avuto successo affidandosi a te e spiega nel dettaglio cosa ha ottenuto)**



**4. Presentazione della tua offerta al tuo cliente.
Mostrati come la miglior soluzione per lui.
Dì perché sei la persona giusta, e spiega perché
non avrà gli stessi risultati affidandosi a qualcun altro.**

**Questo ti dà autorità
(anche se magari sei ancora uno sconosciuto nel tuo mercato).
Mostra qualcosa di concreto.**

**5. Dì chiaramente cosa vuoi che il tuo lettore
faccia alla fine del post.**

**(Esempio: lascia un commento, manda un messaggio,
richiedi il regalo gratuito, acquista, prenota, contatta, chiedi info).**



**Questo è lo schema minimo,
necessario per far sì che ogni post
sia magnetico
e che attiri le persone
nel modo più efficace.**



Ma si può fare molto, molto, mooolto di più...

**Posso fare per te veri e propri miracoli,
decine, centinaia, migliaia di clienti.**



www.candidatoscano.com

ECCO COSA DEVI FARE ADESSO.

**Tieni conto di tutto ciò che ti ho condiviso
in questa Guida Pratica
ogni volta che vorrai scrivere in modo efficace.**

**Vedrai che seguendo questi semplici consigli
i risultati che otterrai daranno
un'esplosione di energia alla tua attività.**

Tutto questo ancora non ti basta?



www.candidatoscano.com



**Vuoi veramente dare una svolta alla tua attività,
cambiare il destino del tuo business?**

Vuoi diventare un supermeganinja delle vendite?

**Allora chiamami, con la massima libertà e senza
impegno, per diventare una vero e proprio magnete
per clienti.**



