BIBLIOTECA VG ACADEMY · VOLUME 07

07

Dai contenuti *ai clienti.*

Dai contenuti alla pagina di vendita, ai contatti e alle proposte chiare: il percorso che trasforma chi ti segue in chi ti sceglie, senza promesse irreali.

VG Academy · Valentina Galperti

Edizione 2026

CAPITOLO 1

Perché i contenuti *da soli non vendono*

Molte attività pubblicano con impegno, ricevono like e commenti, eppure i clienti non arrivano. Non è colpa dei contenuti in sé: è che manca tutto quello che viene dopo. Una persona vede un tuo post utile, pensa "brava", e poi? Se non sa qual è il passo successivo, se il profilo non spiega cosa vendi, se il link porta a una home confusa, se il messaggio che ti manda riceve una risposta tardiva o fredda, l'interesse si spegne.

I contenuti sono l'inizio di un percorso, non la fine. Il loro compito è attirare le persone giuste e creare fiducia. Il resto del lavoro lo fanno altri strumenti: una pagina chiara, un omaggio utile per raccogliere contatti, una conversazione ben gestita, una proposta comprensibile, un follow-up gentile. Questo volume ti aiuta a costruirli uno per uno.

DOVE SI PERDONO LE PERSONE	SINTOMO	CAPITOLO
Dal contenuto al profilo	Visualizzazioni alte, poche visite al profilo	3
Dal profilo alla pagina	Visite al profilo, pochi clic sul link	3 e 4
Dalla pagina al contatto	Clic sul link, pochi messaggi	4 e 5
Dal contatto alla proposta	Messaggi che si perdono	6 e 7
Dalla proposta al sì	Preventivi senza risposta	8 e 9

CAPITOLO 2

Il percorso *del cliente*

Ogni cliente passa da cinque fasi, anche se a volte le attraversa in un giorno e a volte in sei mesi. Scopre che esisti, capisce cosa fai, si fida di te, ti contatta, sceglie. Per ogni fase servono strumenti diversi. Disegnare il tuo percorso ti mostra subito dove ci sono buchi: per esempio, tanti contenuti per farti scoprire, ma nessun modo per lasciare un contatto a chi non è ancora pronto a comprare.

FASE	COSA PENSA IL CLIENTE	STRUMENTI
Scoperta	"Interessante, chi è?"	Reel, caroselli, scheda Google, passaparola
Comprensione	"Cosa fa esattamente?"	Bio, sito, pagina servizi
Fiducia	"Posso fidarmi?"	Opinioni, dietro le quinte, omaggio utile, newsletter
Contatto	"Le scrivo"	Messaggi, modulo, telefono, call conoscitiva
Scelta	"La scelgo"	Proposta chiara, risposte ai dubbi, follow-up