

Ciao sono Deni Benati, Internet Marketer di 25 anni. Ho collaborato e tuttora collaboro con nomi importanti del marketing italiano.

Miei Siti Web:

www.guadagnolowcost.com

<http://www.internetmarketing-it.com/>

www.guida-minisiti.com

www.mailinglist-build.com

www.viralmarketing-online.com

Prodotti di Facciata e Prodotti di Back-End !

Puoi distribuire questo Report Gratuito a chiunque purché non utilizzi metodi non etici come spam e programmi p2p.
L'autore di questo Report è Deni Benati. Tutti i diritti sono riservati. E' vietata la copia o la modifica anche parziale del testo.



Questo report è stato tratto da un solo "mini-sottocapitolo" del mio e-book **BEST SELLER** "[Internet Marketing – Come Agire](#)".

Ho estratto questa sezione per farti comprendere il "valore" delle informazioni che potrai nel mio nuovo e-book! Continua a seguirmi per i dettagli... 😊

C'è veramente molta confusione che aleggia attorno al marketing online e la mia guida ti chiarirà le idee una volta per tutte e ti permetterà finalmente di iniziare la tua attività con tutte le probabilità dalla tua parte!

Innanzitutto devi sapere che il mio business è basato sugli infoprodotti o prodotti digitali, cioè io vendo:

- **E-book** (libri in formato digitale .dpx)
- **Report** (piccoli ebook di 30-40 pag.)
- **Video-Corsi** (corsi in formato video visibili con qualsiasi player video)

Ti racconto questo in modo da farti capire verso cosa sono "orientato".

Vendo prodotti digitali per 4 semplici motivi:

- **Li creo da me senza costi** (basta del tempo)
- **Non ci sono intermediari** (io e te, stop)
- **L'invio dei prodotti è automatizzato**, (cioè il sistema lavora autonomamente ed io non devo alzare un dito!)
- **Zero costi e tempi di spedizione** (in quanto il sistema invia i miei prodotti all'acquirente qualche minuto dopo l'acquisto!)

Vorresti anche tu vendere prodotti digitali ora vero?

Mi sembra ragionevole! Però ci sono modi e modi di fare business nel campo dei prodotti digitali. Oggi ti presenterò una tessera del puzzle che dovrai imparare a costruire con il mio aiuto e supporto.

Dopo questa breve introduzione passo subito a farti leggere il capitoletto "prodotti di facciata e prodotti di back-end" del mio e-book! Che uscirà a breve... Ho scelto proprio questa sezione perché è davvero

molto importante capire come mettere in atto il giusto "processo di vendita" per un prodotto digitale sul web-mercato.

Essendo una piccola sezione del mio E-book potrebbe capitare che qualche concetto tu non lo capisca visto che le spiegazioni in dettaglio e step by step le troverai direttamente su "Internet Marketing – Come Agire".

Si parla dell'avvio di un'attività di web-marketing o del lancio di un tuo nuovo prodotto digitale se hai già un'attività.

Come avrai capito questa è la sezione dedicata al giusto "processo di vendita" o "schema di vendita" di un prodotto digitale (ebook, report , tutorial)

Mini Sezione:

“Prodotti di Facciata e Prodotti di Back-End”

Tratto da:

E-book **“Internet Marketing – Come Agire”**

Definizioni:

“Una pagina di vendita è una pagina web dove noi presentiamo il nostro prodotto digitale, un esempio di pagina di vendita è questo: www.guida-minisiti.com”

“Un prodotto di facciata non è che un report/ebook/tutorial ad alta vendibilità! Il prodotto di facciata è il prodotto che viene presentato nella tua pagina di vendita”

"I prodotti di back-end sono prodotti che non vengono pubblicizzati sulla pagina di vendita principale ma che vengono proposti alle persone una volta che hanno acquistato il prodotto di "facciata" (cioè il prodotto pubblicizzato nella pagina di vendita). Nelle prossime pagine ti spiegherò questo tipo di marketing."

Queste Definizioni ti saranno utili per comprendere bene il seguente testo.

Ora che sai cosa sono i prodotti di back-end, posso spiegarti perché è importante che, appena hai un po' di dimestichezza, implementi questa tecnica nel tuo business di infoprodotti.

Innanzitutto vediamo la caratteristica principale che deve avere il tuo prodotto di facciata per ottenere un buon successo!

Deve trattare un tema molto ricercato! Un prodotto di facciata dovrà essere venduto ad un prezzo molto basso così da convertire in acquirenti anche quei visitatori che di solito escono dalla pagina di vendita borbottando *"devo spendere 90€ per un e-book, non sia mai!"*.

Per quantificare il prezzo di questo tipo di prodotti diciamo che devono stare sotto i 10€ a copia.

Ora penserai.. *"Deni sono convinto che se dovessi vendere un prodotto a 10€ le persone anche lo acquisterebbero... ma 10€ a copia è veramente pochissimo..non ci farò mai dei veri soldi"*

Certo 10€ è una miseria! Ma noi puntiamo sul **"grande volume di acquisto"**, ed abbiamo il prodotto di **back-end**...!

Come funziona?

Così:

La persona acquista il prodotto di facciata? E noi gli proponiamo il nostro prodotto di back-end (che avrà un costo normale, non necessariamente alto o basso).

Semplicemente, al momento dell'acquisto del prodotto di facciata noi proporremo al cliente un altro prodotto correlato all'argomento del primo prodotto.

Ad esempio se il prodotto di facciata è un e-book intitolato: "Allevare Criceti" il prodotto di back-end potrebbe essere "Come prevenire le Malattie del Tuo Criceto".

Hai capito?

*"Io utilizzo questa strategia.. l'ho ribattezzato la strategia del **"low-cost"** e su questa ho fondato il mio business perché la ritengo giusta ed infallibile!"*

Ti sembra una cavolata proporre un altro prodotto subito dopo l'acquisto?

Beh non lo è! Ti è mai capitato di andare al bar a prendere un caffè? I baristi sono davvero forti, nel 90% dei casi vicino alla cassa ti piazzano una piccola teca piena zeppa di caramelle e gomme da masticare. Quante volte al momento del pagamento hai detto al barista/cassiere "senta mi tenga anche questo pacchetto di gomme".

Stai iniziando a capire?

Quando una persona ha in mano il portafogli è più propensa a darti i suoi soldi!

E' provato da numerose ricerche di mercato! La rivista più rinomata in questo campo (Fortune Magazine) ne parla continuamente!

Inoltre questo concetto applicato al nostro business è ancora migliore in quanto il nostro cliente

acquisterà il prodotto di facciata, pagherà e poi noi gli proporremo il prodotto di back-end.

Quindi sarà obbligato a leggere la nostra proposta!
Non potrà dire "*mi porti il conto al tavolo*" 😊 , perché noi gli invieremo una email, oppure lo manderemo su una pagina apposita subito dopo il download del prodotto di facciata, oppure prima del download del prodotto di facciata! L'importante è cogliere il momento in cui una persona ha il portafogli in mano! (virtualmente)

Non acquista subito?

Non c'è problema! Una volta in possesso della sua email (qui entra in gioco l'autoresponder) potremmo inviargli delle email promozionali per indurlo ad acquistare! (Nello schema fig1 del mio ebook "Internet Marketing - Come Agire potrai vedere come ottenere la email dalle persone che acquistano tramite la mailing list collegata all'autoresponder!)

"Per chi non lo sa, un autoresponder o autorisponditore, è un servizio che ti permette di creare e mantenere la tua mailing list. Praticamente invia dei messaggi automatici (da te scritti) alle persone che si iscrivono alla tua mailing list (lista di persone che ti hanno lasciato il contatto email). Con un autoresponder in funzione il tuo business è automatizzato in quanto tu dovrai impegnarti a scrivere le email una volta soltanto, dopodiché le "caricherai" sull'autorisponditore, e lui ad ogni nuovo iscritto invierà il ciclo di email che tu hai preparato la prima volta. Inoltre potrai scegliere anche ogni quanti giorni far arrivare le tue email all'iscritto. Ad esempio se carichi 10 email sull'autoresponder, e ne fai inviare 2 al mese, potrai stare tranquillo per 5 mesi visto che ci penserà l'autoresponder ad inviare le 2 email mensili!"

Una persona che ha già acquistato un nostro prodotto sarà disposta a comprane degli altri! (se ovviamente è rimasta soddisfatta)

Oltre al prodotto di back-end potremmo ovviamente proporre al nostro acquirente affezionato anche dei prodotti che creeremo in futuro!

Si, acquisterà!

Se proporrà prodotti di qualità e saprà scrivere delle buone email promozionali le persone acquisteranno. **Sempre!**

Come so questo? Lo so perché mi capita quasi ogni giorno!

Ci tengo ora a precisare che questa tecnica non deve assolutamente essere usata per imbrogliare la gente! Chi fa questo è davvero un perfetto imbecille!

Appena le persone della sua lista si accorgeranno di quello che combina scapperanno a gambe levate!

Tutti i prodotti che proporrà (facciata, back-end, non back-end ecc..) dovranno contenere

informazioni valide che aiutino veramente i clienti a fare "quella o questa" determinata cosa! Solo così si fideranno di te e continueranno ad acquistare i tuoi prodotti!!

Come ho detto sopra questo è soltanto un piccolo sotto-capitolo del mio ebook "[Internet Marketing - Come Agire](#)".

Continua a seguirmi e riceverai ulteriori informazioni che ti permetteranno di capire nel dettaglio cosa ho preparato per te e quali benefici, economici e non, potrai trarre!!

Grazie per l'attenzione e la fiducia che hai riposto in me scaricando questo piccolo Report!

Se hai qualche commento o domanda, non esitare e scrivimi a:

deni@guadagnolowcost.com

Sarò davvero felice di ricevere le tue email!

Per favore, se conosci qualcuno che potrebbe essere interessato a questo argomento ti prego di inviargli questo report.

Grazie!

Deni Benati

www.guadagnolowcost.com

<http://www.internetmarketing-it.com/>

Info: deni@guadagnolowcost.com

Puoi distribuire questo Report Gratuito a chiunque purché non utilizzi metodi non etici come spam e programmi p2p.
L'autore di questo Report è Deni Benati. Tutti i diritti sono riservati. E' vietata la copia o la modifica anche parziale del testo.