



digital

E X I T STRATEGY

worksheet #4

ACTION LIST MODULO#4

definisci il problema (NEED) e/o il desiderio (WANT) a cui vuoi rispondere

(potrebbe essere stata validata la tua idea iniziale o potresti esserti accorta che quell'audience aveva altri o più scottanti problemi)

definisci la tua promessa

definisci il nome/titolo del tuo prodotto digitale

definisci il format e il pricing

[se il tuo prodotto digitale è un corso]

definisci strumenti/canali per erogazione:

- mail (suggerito per prime esperienze)
- pagina ad accesso riservato
- piattaforma (es Teachable)
- Wordpress + tema o plug-in

definisci la struttura/curriculum

parti dalla promessa e identifica le azioni che lo studente dovrà compiere per raggiungere l'obiettivo, identifica le risorse e i contenuti necessari per implementare quelle azioni. Ordina in sequenza le azioni.

per ogni Modulo compila la scheda nella pagina a seguire (stampane tante copie quanti sono i tuoi moduli)

MODULO

- * obiettivo della lezione:

- * contenuti e formato:

- * strumenti:

- * tutorials:

- * fogli di lavoro/action list:

- * bonus:

scrivi la tua Sales Page/Letter

(ti suggerisco di farlo su un documento word così potrai copiare e incollare quando andrai a creare la tua pagina/lettera, per tua comodità ti riporto qui la traccia suggerita)

- titolo/promessa
- se hai questo problema
- e cerchi questa soluzione
- (ti capisco perché)
- con questo percorso/servizio potrai
- chi sono e perché posso aiutarti a ottenere questi risultati
- ecco come faremo
- cosa contiene e come funziona
- ecco cosa dice chi ha acquistato (testimonianze)
versione Beta PWYC non ha ancora testimonianze
- ecco quanto costa
versione Beta PWYC con prezzo vendita
- FAQ
- CTA: discovery call/invio candidatura/compila il questionario/prova/pre-view/acquisto

crea la tua Sales Letter (puoi usare Canva) o la tua Sales Page (vedi tutorial)

trova le tue beta-testers per co-creare la versione Beta PWYC

scegli come presentare la tua offerta per il pubblico e crea la sequenza:

- A. Sequenza di Vendita
- B. Sequenza di Lancio
- C. Sequenza di Lancio - Advanced
 - pre-prelancio
 - prelancio
 - mini corso
 - challenge
 - sequenza 3 video
 - lancio
 - sales page
 - evento di conversione
 - post lancio