



Da zero
a
Instagrammer

Ebook
Vendi con le storie
Instagram

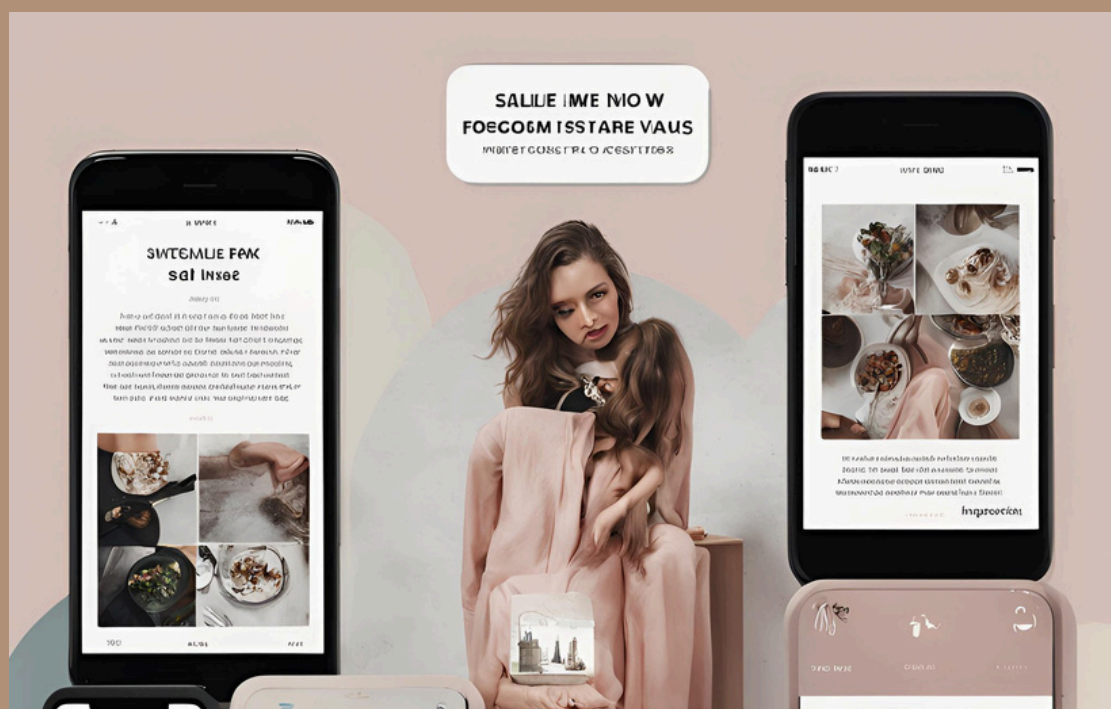
GRATUITO PER TE

SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLO

Introduzione

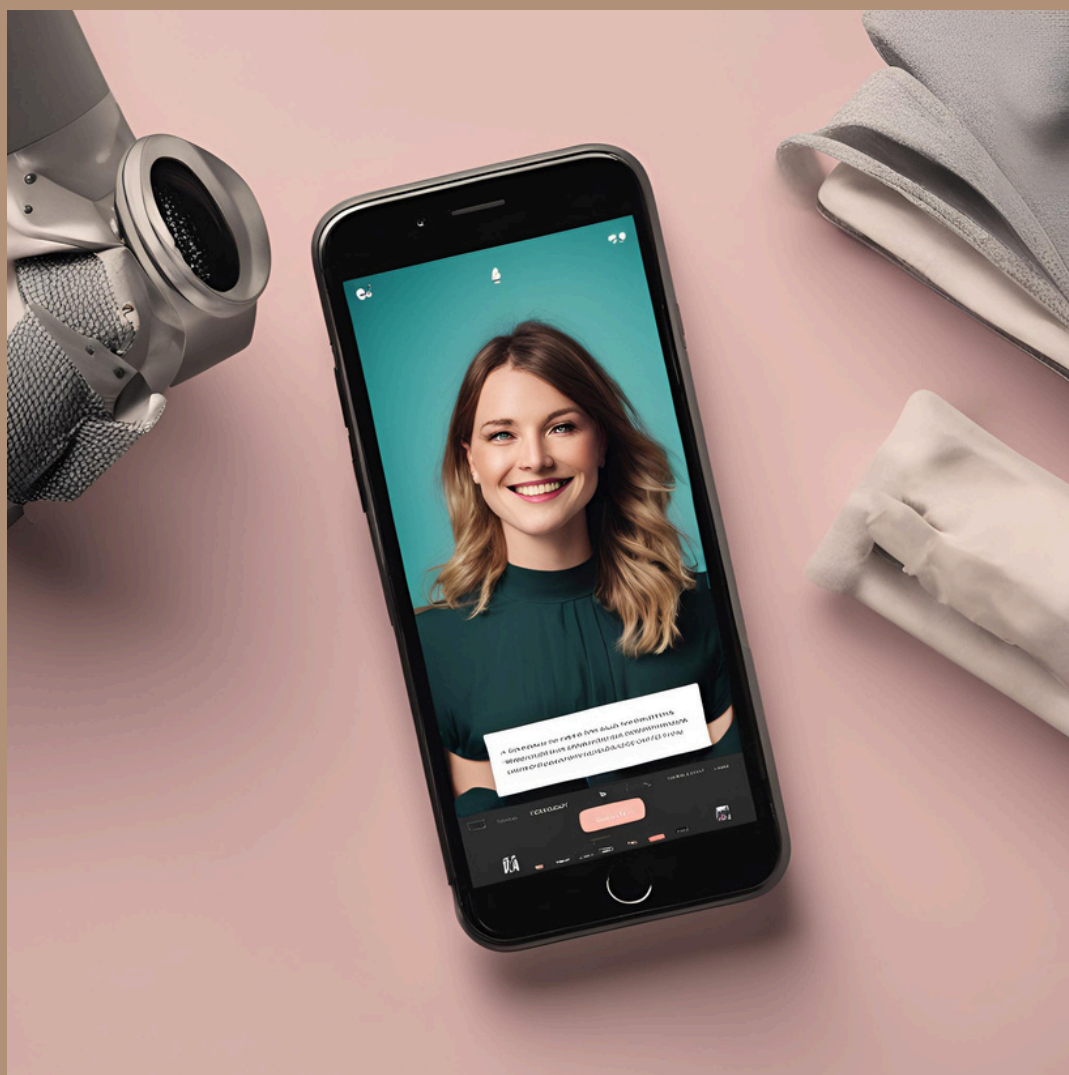
Negli ultimi anni, Instagram si è trasformato da semplice piattaforma di condivisione fotografica a un potente strumento di marketing. Le storie di Instagram, in particolare, rappresentano un'opportunità straordinaria per liberi professionisti e imprenditori che vendono servizi.

Con oltre 500 milioni di utenti attivi giornalieri, le storie di Instagram offrono un modo immediato e coinvolgente per entrare in contatto con il proprio pubblico.



SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLLO

Le storie di Instagram sono tue immagini o video, che scompaiono dopo 24 ore. Infatti sono stati progettati per catturare l'attenzione in pochi secondi. Questo tempo ristretto di visibilità incoraggia gli utenti a visualizzare le storie regolarmente, creando un senso di urgenza nella visualizzazione se le storie portano novità per i propri follower. Per i professionisti e gli imprenditori, questo significa avere la possibilità di raggiungere il pubblico in modo costante e continuativo.



SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

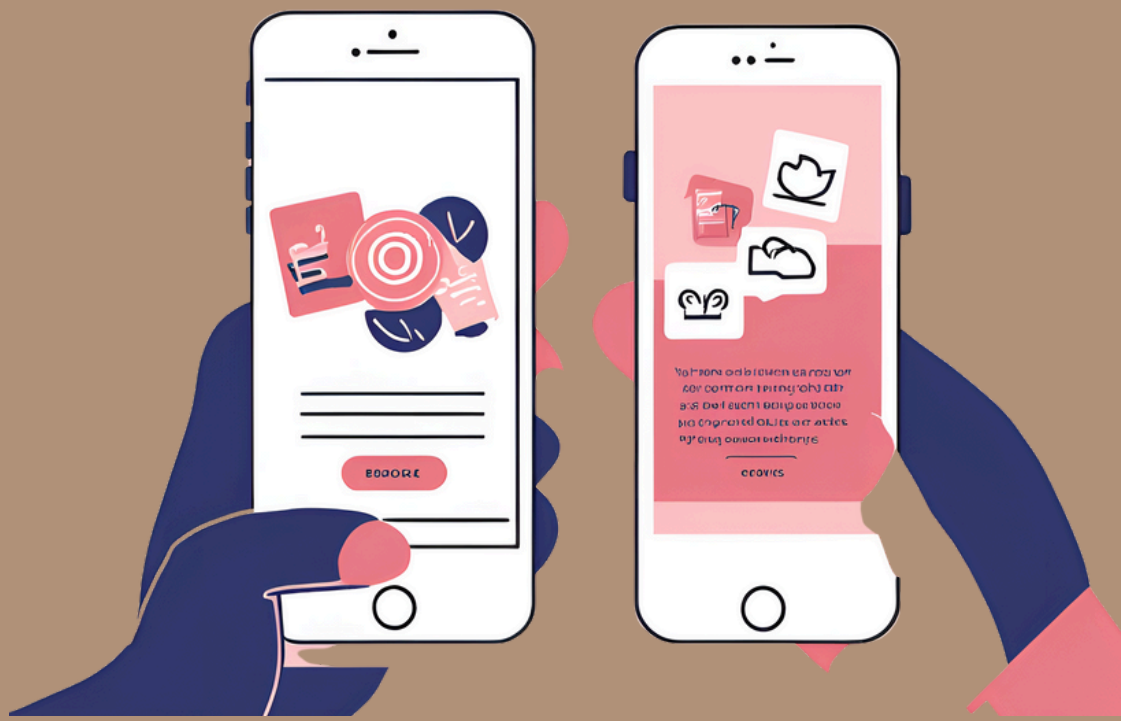
Vendere con le Storie di Instagram

Le storie di Instagram non sono solo per condividere momenti quotidiani; sono uno strumento efficace per vendere.

Ecco come:

1. Mostra i tuoi prodotti o servizi: Utilizza le storie per presentare ciò che offri. Puoi mostrare i tuoi servizi in azione, condividere testimonianze di clienti soddisfatti, o spiegare i vantaggi dei tuoi prodotti. costruire un legame emotivo con il pubblico. Le persone tendono a fidarsi e a fare affari con chi sentono di conoscere e con cui condividono valori simili.

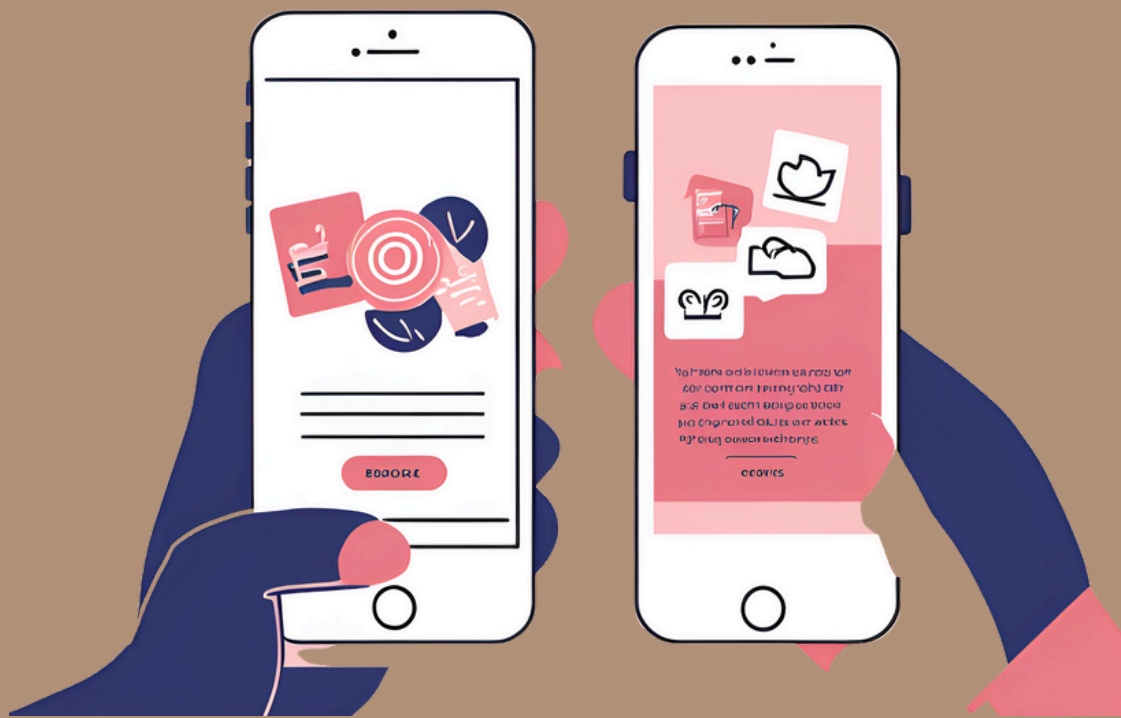
SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLLO



2) Coinvolgi il tuo pubblico: Le storie interattive, come i sondaggi, le domande e i quiz, incoraggiano gli utenti a interagire con te. Questo non solo aumenta il coinvolgimento, ma ti permette anche di ottenere feedback preziosi e comprendere meglio le esigenze del tuo pubblico.

3) Crea un senso di urgenza: Promuovi offerte speciali o sconti limitati nel tempo attraverso le storie. La loro natura temporanea rende queste promozioni più attraenti, spingendo gli utenti ad agire rapidamente.

SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLO



4) Racconta la tua storia: Condividere la tua storia personale e i tuoi valori aiuta a costruire un legame emotivo con il pubblico. Le persone tendono a fidarsi e a fare affari con chi sentono di conoscere e con cui condividono valori simili.

SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLO

Coinvolgi e Costruisci Fiducia con le storie

Le storie di Instagram sono un mezzo eccellente per mostrare chi sei davvero. Condividere momenti autentici della tua vita quotidiana, dietro le quinte del tuo lavoro, e successi e sfide, aiuta a umanizzare il tuo brand. Questo tipo di contenuto non solo rende il tuo profilo più interessante, ma costruisce anche fiducia.



SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO



- **Autenticità:** Mostrati autentico e trasparente. Condividere anche i lati meno perfetti della tua attività può renderti più accessibile e umano agli occhi del pubblico.
- **Valori:** Utilizza le storie per condividere i tuoi valori e la missione del tuo brand. Questo aiuta a creare un'identità di brand forte e a differenziarti dalla concorrenza.
- **Interazione:** Rispondi ai messaggi e ai commenti sulle tue storie. Mostra che sei disponibile e pronto a interagire aumenta la fiducia e costruisce relazioni più solide con i tuoi follower.

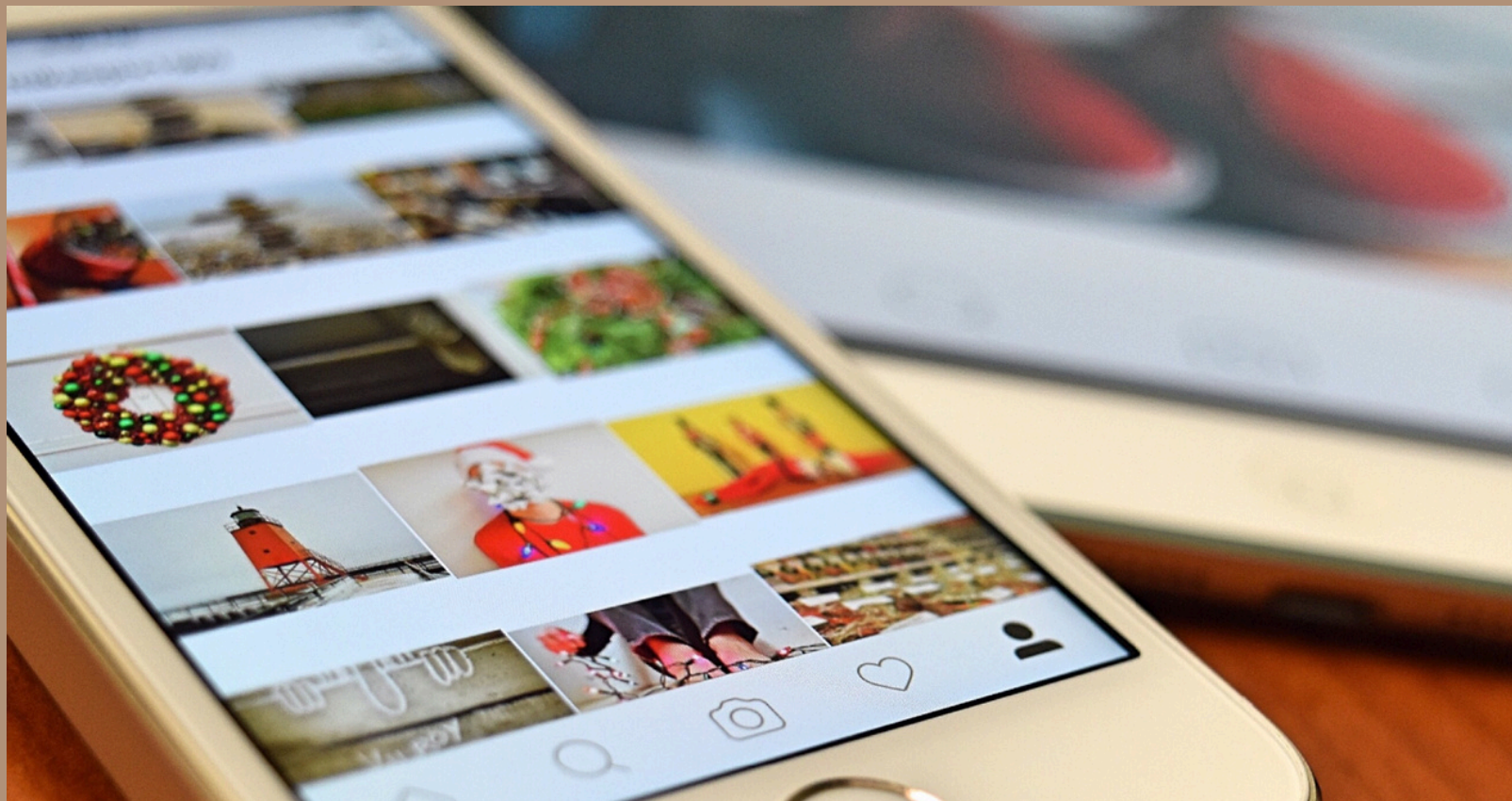
SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLO

In questo eBook, esploreremo in dettaglio come utilizzare le storie di Instagram per vendere i tuoi servizi, coinvolgere la tua community e costruire fiducia. Imparerai le migliori pratiche, strategie di contenuto e trucchi per massimizzare l'impatto delle tue storie. Che tu sia un libero professionista o un imprenditore, questo strumento ti aiuterà a comunicare meglio chi sei e cosa rappresenti, trasformando i tuoi follower in clienti fedeli.



SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

Come Creare Storie di Instagram Efficaci



Le storie di Instagram sono un modo semplice e potente per connettersi con il tuo pubblico.

Questo capitolo ti guiderà passo dopo passo nella creazione di una storia efficace, partendo dalle basi fino alle strategie avanzate per vendere i tuoi servizi.

SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLLO



Come Creare una Storia di Instagram

1. Accedi a Instagram:

- Apri l'app di Instagram sul tuo smartphone.
- Accedi al tuo account se non l'hai già fatto.

2. Vai alla Fotocamera delle Storie:

Tocca il cerchio con il tuo avatar in alto a sinistra nella schermata principale, oppure scorri verso destra da qualsiasi punto del feed per aprire la fotocamera delle storie.

SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

3. Crea la Tua Storia:

- Foto o Video: Puoi scattare una foto toccando il pulsante di scatto una volta, o registrare un video tenendo premuto il pulsante.
- Caricare Contenuti: Puoi anche caricare foto o video esistenti dalla tua galleria toccando l'icona della galleria in basso a sinistra.

4. Aggiungi Testo:

- Tocca l'icona "Aa" in alto a destra per aggiungere testo. Puoi scegliere diversi font, colori e allineamenti.
- Scrivi il tuo messaggio e posizionalo dove preferisci sulla foto o video.



5. Aggiungi Sticker e Filtri:

- Tocca l'icona della faccia sorridente in alto per aggiungere sticker, GIF, sondaggi, domande e altro.
- Puoi anche applicare filtri scorrendo verso sinistra o sui cerchiolini sotto, scorrendo verso destra. Nell'ultimo cerchiolino puoi cercare nuovi filtri. Ti consiglio di mettere Green Screen che ti permette di togliere lo sfondo e verificare tra i popolari quelli che ti possono piacere

6. Tagga Utenti e Aggiungi Hashtag:

- Utilizza l'icona "@mention" per taggare amici o collaboratori che potranno ripostare la tua storia

7. Pubblica: Clicca "Le tue storie" in basso a sinistra per pubblicare.

SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLO



Creare una Sequenza di Storie Efficaci per Vendere vuol dire definire un obiettivo per ogni sequenza di storie.

Ci sono 3 tipi di obiettivi nelle tue storie: connetterti con la tua community, raccontarti o vendere. Facciamo l'esempio della vendita

1. Intro. La prima storia dovrebbe catturare l'attenzione. Usa un'immagine o un video accattivante e un titolo intrigante.
2. Presentazione del Prodotto/Servizio: Mostra il tuo prodotto o servizio in azione. Utilizza video dimostrativi, immagini di alta qualità e testimonianze di clienti.

SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

3. Coinvolgimento Interattivo:

- Utilizza sondaggi, domande e quiz per coinvolgere il pubblico. Chiedi opinioni sui tuoi prodotti o su cosa vorrebbero vedere di più.

4. Offerta Limitata:

- Promuovi un'offerta speciale o uno sconto limitato nel tempo. Crea un senso di urgenza per incoraggiare l'azione immediata.

5. Dietro le Quinte:

- Mostra il dietro le quinte della tua attività. Questo aiuta a umanizzare il tuo brand e a costruire fiducia.

6. Call to Action:

- Termina la sequenza con una chiara call to action. Invita i tuoi follower a visitare il tuo sito, a contattarti per maggiori informazioni o a usufruire dell'offerta promossa.

Best Practices per Storie di Instagram Efficaci

- **Sii Costante.** Pubblica regolarmente per mantenere alto l'interesse del pubblico, almeno 4 o 5 volte a settimana.
- **Mantieni la Qualità dei tuoi contenuti alta.** Dai suggerimenti utili e di valore per il tuo pubblico e in poco tempo creerai una community interessata a te e alle tue offerte.
- **Sii Autentico.** Nelle storie mostra la tua personalità e i tuoi valori. Le persone si connettono meglio con chi sentono autentico.
- **Analizza i Risultati.** Utilizza gli insights di Instagram per monitorare le prestazioni delle tue storie e adattare la tua strategia di conseguenza.

SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLO

CREARE STORIE DI INSTAGRAM EFFICACI RICHIEDE PRATICA E SPERIMENTAZIONE. SEGUENDO QUESTI PASSAGGI E BEST PRACTICES, SARAI IN GRADO DI PRODURRE CONTENUTI CHE NON SOLO CATTURANO L'ATTENZIONE, MA CHE AIUTANO ANCHE A VENDERE I TUOI SERVIZI E A COINVOLGERE LA TUA COMMUNITY. NEL PROSSIMO CAPITOLO TI DARO' LE STRATEGIE DI CONTENUTO SPECIFICHE PER MASSIMIZZARE L'IMPATTO DELLE TUE STORIE.



SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLLO

Tipologie di Storie Essenziali per il Tuo Successo

Nella conclusione di questo ebook voglio darti le quattro tipologie di storie essenziali per il successo su Instagram. Queste storie non solo aumentano il coinvolgimento, ma aiutano anche a costruire fiducia e a vendere i tuoi servizi in modo più efficace.



SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

1. La Trasformazione di un Tuo Cliente

Una delle storie più potenti che puoi raccontare è la trasformazione di un cliente grazie al tuo servizio. Queste storie mostrano il valore del tuo lavoro attraverso esperienze reali e autentiche.

1. Introduzione:

- Presenta il cliente e descrivi la sua situazione iniziale, evidenziando i problemi e le difficoltà che affrontava.
-

2. Il Processo di Trasformazione:

Descrivi come il tuo servizio ha aiutato il cliente a superare queste difficoltà. Utilizza immagini o video per mostrare i passaggi del processo.



SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

-

3. Le Emozioni:

- Fai emergere le emozioni del cliente, da quelle negative iniziali a quelle positive finali. Usa testimonianze dirette per aggiungere autenticità.

-

4. Conclusione:

- Mostra il risultato finale e come la vita del cliente è cambiata in meglio grazie al tuo servizio. Includi una call to action per invitare altri a provare il tuo servizio.



SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

2. Dal Fallimento al Successo di un Tuo Cliente

Raccontare una storia di fallimento e successivo successo grazie a te di un tuo cliente è un modo efficace per mostrare il valore unico del tuo servizio rispetto alla concorrenza.

1. Introduzione:

- Introduci il cliente e spiega il contesto del suo fallimento con un servizio concorrente.

2. La Frustrazione:

- Descrivi le frustrazioni e i problemi che il cliente ha sperimentato con il servizio della concorrenza. Utilizza immagini o video per illustrare queste difficoltà.



SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLO

○

3. Il Cambiamento:

- Racconta come il cliente ha scoperto il tuo servizio e ha deciso di fare il cambiamento.

4. Il Risultato:

- Mostra come la situazione del cliente è migliorata dopo aver utilizzato il tuo servizio. Concludi con una call to action per incoraggiare gli altri a fare lo stesso cambiamento.



SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

3 L'Innovazione e l'unicità del tuo servizio

Raccontare la storia dell'innovazione dietro il tuo servizio aiuta a mostrare la dedizione e l'unicità del tuo brand.

1. Introduzione:

- Introduci il concetto di innovazione e perché hai deciso di creare un servizio diverso dal solito.

2. Le Difficoltà:

- Descrivi le sfide e gli ostacoli che hai dovuto affrontare nel processo di creazione. Utilizza immagini o video del "dietro le quinte" per illustrare queste difficoltà.



SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

3. La Perseveranza:

- Racconta come hai superato questi ostacoli grazie alla tua perseveranza e creatività.

4. Il Risultato:

Mostra il prodotto o servizio finale e spiega come è unico e innovativo. Concludi con una call to action che invita i tuoi follower a provare il tuo innovativo servizio.



SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLO

4. Identificare il Problema che il Tuo Servizio/Prodotto Risolve

Identificare e comunicare chiaramente il problema che il tuo servizio o prodotto risolve è fondamentale per attrarre clienti.

1.Intro.

Presenta il problema comune che il tuo cliente ideale affronta.

2. Il Problema:

- Descrivi in dettaglio le difficoltà e le conseguenze negative del problema. Utilizza testimonianze di clienti o dati per supportare la tua descrizione.



SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

3. La Soluzione

- Introduci il tuo servizio o prodotto come la soluzione ideale. Spiega come funziona e perché è efficace.

4. Riprova Sociale:

- Utilizza testimonianze di clienti soddisfatti per mostrare come il tuo servizio ha risolto il problema per loro.

5. Call to Action:

- Concludi con una call to action che invita i tuoi follower a contattarti, visitare il tuo sito o provare il tuo servizio.



SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

LE STORIE DI INSTAGRAM SONO
UNO STRUMENTO POTENTISSIMO
PER VENDERE I TUOI SERVIZI E
COINVOLGERE LA TUA COMMUNITY.
UTILIZZANDO QUESTE QUATTRO
TIPOLOGIE DI STORIE – LA
TRASFORMAZIONE DI UN CLIENTE,
IL FALLIMENTO DI UN CLIENTE,
L'INNOVAZIONE E
L'IDENTIFICAZIONE DEL PROBLEMA
– POTRAI COSTRUIRE UN LEGAME
EMOTIVO CON IL TUO PUBBLICO,
DIMOSTRARE IL VALORE UNICO DEL
TUO SERVIZIO E, INFINE,
AUMENTARE LE VENDITE.



SCRITTO CON  DA ELENA GIANNOPOLO

RICORDA, LA CHIAVE DEL
SUCCESSO CON LE STORIE DI
INSTAGRAM È L'AUTENTICITÀ E LA
COERENZA. CONTINUA A
SPERIMENTARE E A MIGLIORARE, E
VEDRAI COME LE TUE STORIE
POSSONO TRASFORMARE LA TUA
PRESENZA SU INSTAGRAM E
AIUTARTI A RAGGIUNGERE I TUOI
OBIETTIVI DI BUSINESS.

**BUONA FORTUNA E SE HAI
BISOGNO DI UN AIUTO PER FAR
DECOLLARE IL TUO BUSINESS
ONLINE CANDIDATI PER AVERE 20
MINUTI DI MIA CONSULENZA
GRATUITA E INIZIARE A METTERE IL
TURBO ALLA TUA ATTIVITÀ!**

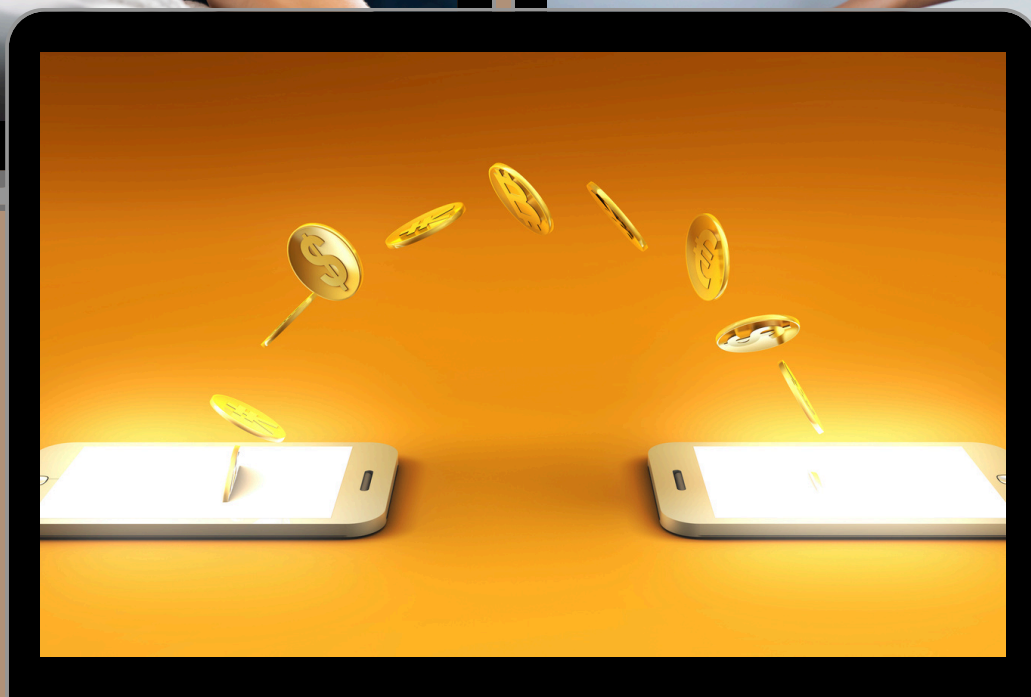


SCRITTO CON ❤️ DA ELENA GIANNOPOLO

Seguimi su
instagram



TI AIUTO A PORTARE IL TUO BUSINESS ONLINE CON SUCCESSO



Candidati per una call
gratuita di 20'