



3 LEVE DI CONVERSIONE DA ATTIVARE ENTRO OGGI

Azioni semplici, rapide, ma letali per sbloccare vendite dal tuo sito o funnel anche se oggi non converte.

Se il tuo sito è online ma non genera nemmeno un cliente, la colpa non è del traffico, né dell'algoritmo. È una questione di strategia. E la buona notizia è che sei tu ad avere il controllo. Scopri le 3 leve che puoi attivare oggi stesso per renderlo finalmente uno strumento di vendita.



IL PROBLEMA NON È LA GRAFICA, È LA STRATEGIA.

Molti imprenditori pensano che avere un sito carino o un profilo social curato sia sufficiente per attirare clienti. Ma non funziona così. I tuoi potenziali clienti non vogliono “vedere chi sei”, vogliono capire come puoi risolvere il loro problema meglio e prima degli altri.

Per questo motivo, un sito o una landing page devono seguire regole scientifiche di persuasione e vendita.

Ecco 3 leve fondamentali da attivare entro oggi, se vuoi passare da “sito vetrina” a “macchina da acquisizione”.



LEVA #1 LA PROPOSTA DI VALORE IRRESISTIBILE

“Perché dovrei comprare da te, e non da un altro, o non fare niente?”

Se non puoi rispondere a questa domanda in 7 secondi, hai già perso il cliente.

La tua PVI è il cuore pulsante del sito.

Deve essere:

- Chiara: senza tecnicismi, capibile da un bambino di 12 anni.
- Specifica: parla di un problema concreto, non di “qualità e professionalità”.
- Misurabile: se puoi, aggiungi numeri, tempo, risultati tangibili.

Esempio efficace:

"Il tuo nuovo sito online in 7 giorni, pronto a vendere e ricevere clienti in automatico."

→ Molto meglio di: “Realizziamo siti professionali dal 2004”

Da fare oggi:

Scrivi una headline diretta e posiziona in alto nel tuo sito o funnel. Falla testare a 3 persone. Se non capiscono in 7 secondi cosa offri e perché è meglio, riscrivila.



LEVA #2 UNA CALL TO ACTION CHIARA E INELUDIBILE

“Cosa deve fare ORA il visitatore?”

Molti siti non convertono perché non dicono cosa fare.

Ti servono pulsanti visibili, con verbi d'azione forti e una singola scelta da compiere.

Esempio sbagliato:

Contattaci – Scopri di più – Vai al blog – Seguici su Instagram

→ Troppe opzioni = paralisi.

Esempio giusto:

"Prenota ora la tua consulenza gratuita"

→ Con una landing dedicata, senza distrazioni.

Da fare oggi:

Controlla ogni pagina: c'è una sola azione chiara da fare? Il pulsante è visibile, colorato, in contrasto e ripetuto più volte nella pagina?



LEVA #3 LE PROVE SOCIALI STRATEGICHE

“Posso fidarmi di te?”

Oggi nessuno compra a scatola chiusa. Serve credibilità.

Ma non bastano le recensioni generiche. Serve prova sociale costruita bene, che risponda alle paure del cliente.

Tre tipi da inserire subito:

1. Testimonianze con risultato specifico
2. “Avevo provato 3 agenzie. Solo loro mi hanno portato 50 lead in 2 settimane.”
3. Mini case study (da 5 righe)
4. Racconta da dove partiva il cliente, cosa hai fatto, e il risultato.
5. Badge d'autorità e loghi (se applicabili)
6. Es: “Utilizzato da 120 imprenditori in 6 mesi”,
“Sito realizzato in collaborazione con [logo]”.

Da fare oggi:

Inserisci almeno 2-3 prove sociali forti nel tuo sito o landing. Fallo entro le prime due schermate visibili, così l'utente costruisce fiducia subito.



IL SITO PERFETTO NON ESISTE. MA ESISTONO SITI CHE VENDONO.

La differenza non la fa il design, la fa la strategia. Attiva queste 3 leve entro oggi, e vedrai un cambio immediato nel comportamento degli utenti. Non lasciare che il tuo sito resti un "biglietto da visita costoso".

Scaricato questo PDF?
Perfetto. Ora tocca a te.

Hai due strade:

1. Applichi tutto da solo – e potresti perdere settimane a tentativi.
2. Prenoti una chiamata strategica gratuita con Studio Immens – dove analizziamo il tuo sito, individuiamo i colli di bottiglia e ti mostriamo come trasformarlo in uno strumento di acquisizione clienti automatico.

👉 Prenota ora la tua consulenza gratuita
(posti limitati ogni mese):

studioimmens.com

