



PREPARA 3 MESI DI CONTENUTI VIDEO PRIMA DI SETTEMBRE

UNA GUIDA PRATICA PER FREELANCE, PROFESSIONISTI E
AZIENDE CHE VOGLIONO USARE AGOSTO PER ORGANIZZARE
LA COMUNICAZIONE VIDEO DEL RIENTRO.

AGOSTO NON DEVE ESSERE PER FORZA IL MESE IN CUI PUBBLICHI DI PIÙ.

Può diventare il mese in cui prepari meglio.

Questa checklist ti aiuta a mettere ordine nella tua comunicazione video e a costruire una base di contenuti per settembre, ottobre e novembre.

AUTODIAGNOSI

Domande con risposta sì/no:

- Hai già deciso cosa comunicherai a settembre?
- Hai almeno 10 idee video pronte?
- Hai analizzato i contenuti che hanno funzionato meglio?
- Hai video evergreen già registrati?
- Hai una CTA chiara?
- Hai contenuti che spiegano la tua offerta?
- Hai contenuti che mostrano casi, clienti o backstage?
- Hai già pianificato la newsletter del rientro?

ANALISI CONTENUTI PASSATI

[illegible]

LE 20 DOMANDE DEI CLIENTI

Scrivi le domande che clienti, prospect o follower ti fanno più spesso.
Ogni domanda può diventare un contenuto.

[illegible]

I 3 PILASTRI DEL RIENTRO

Pilastro	Obiettivo	Idee video
Autorevolezza	Dimostrare competenza	
Fiducia	Far capire come lavori	
Conversione	Portare a un'azione	

30 IDEE VIDEO PER IL TRIMESTRE

AUTOREVOLEZZA

1. I 3 errori più comuni nel tuo settore
2. Cosa sapere prima di scegliere un professionista come te
3. Perché il tuo cliente non ottiene il risultato che vuole
4. Il falso mito più diffuso nel tuo mercato
5. Quanto costa davvero risolvere questo problema
6. Cosa fare prima di acquistare un servizio come il tuo
7. La differenza tra soluzione economica e soluzione corretta
8. Il processo che usi per aiutare i clienti
9. Una checklist pratica
10. Una spiegazione semplice di un concetto complesso

FIDUCIA

1. Backstage di una giornata di lavoro
2. Come prepari un progetto
3. Prima/dopo di un cliente
4. Testimonianza cliente
5. Errore che hai fatto e cosa hai imparato
6. Cosa succede dietro le quinte
7. Come lavori con un cliente nuovo
8. Cosa non accetti nei progetti
9. Valori del tuo modo di lavorare
10. Una storia reale dal campo

CONVERSIONE

1. Per chi è il tuo servizio
2. Per chi non è il tuo servizio
3. Come funziona il primo contatto
4. Cosa succede dopo una call
5. Quali risultati può aspettarsi un cliente
6. Quanto tempo serve
7. Quali errori evitare prima di iniziare
8. Perché rimandare costa di più
9. Domande frequenti sulla tua offerta
10. Invito a scaricare una risorsa o prenotare una call

PIANO IN 7 GIORNI

Giorno	Attività	Fatto
1	Analisi contenuti passati	
2	Raccolta domande clienti	
3	Scelta 3 pilastri	
4	Scrittura scalette	
5	Registrazione	
6	Repurposing	
7	Programmazione calendario	

CALENDARIO 3 MESI

[illegible]

VUOI COSTRUIRE UN SISTEMA VIDEO PIÙ ORDINATO PER LA TUA ATTIVITÀ?

inquadra il qrcode o clicca il link per prenotare una call



[PRENOTO IL POSTO](#)