

WELLNESS MARKETING SYSTEM

IL CICLO INFINITO DI CLIENTI PER
LA TUA ATTIVITA' DI BENESSERE!



Massaggi & Lavoro

ESTRATTO GRATUITO 2

COME AGIRE PER PRENDERE + 400% DI CLIENTI
RISPETTO A PRIMA

PROGRAMMA

[1° ANTEPRIMA GRATUITA \(LA TROVI QUI,CLICCA E APRI\)](#)

[2° ANTEPRIMA GRATUITA \(QUESTA CHE STAI LEGGENDO\)](#)

LANCIO UFFICIALE EBOOK COMPLETO (14 GENNAIO)



INTRODUZIONE

Speriamo vivamente che tu sia riuscito a leggere il report precedente, dove ti abbiamo svelato in maniera sorprendente come hanno agito 2 nostri clienti. 2 operatori olistici con studio privato a Roma, che hanno attuato la stessa promozione e usando gli stessi canali pubblicitari, ma UN DIVERSO RICHIAMO ALL'AZIONE RIVOLTO AI CLIENTI AI QUALI SI RIVOLGEVANO.

Per Vincenzo, e quindi per il 90% dei professionisti del benessere con partita iva, è stato un totale fallimento sul breve termine. Per Marco invece, un successo immediato che gli ha permesso immediatamente di ritornare dell'investimento pubblicitario, con un roi di oltre il 400% in più rispetto a Vincenzo.

Ti abbiamo svelato i retroscena con i numeri e ora è arrivato il momento di vedere come HA agito sul pratico Marco. Ti renderai conto ancora di più di cosa significa spendere soldi inutilmente nel marketing compiendo ancora i 2 grandi errori che ti abbiamo svelato, e al contrario, investire oculatamente ma allo stesso tempo con un approccio innovativo che riesce a portare enormi risultati.

A proposito dei 2 errori te li ricordi? L'obiettivo del primo report è stato quello di farti capire con casi di studio pratici reali e concreti, quali sono i 2 grandi errori che tu e oltre il 90% dei professionisti state compiendo:

- 1) Approccio troppo diretto al pubblico freddo che non ti conosce. Esempio classico la storia di Vincenzo: locandina con invito diretto ad andare a studio per usufruire dello sconto. Così si salta il passaggio fondamentale per dare fiducia prima di averla dal cliente: dare qualcosa di gratuito in cambio dei suoi contatti, per poter così abbattere la barriera del "sei un'azienda sconosciuta". Offri qualcosa di gratuito, ottieni i contatti del potenziale cliente e lo contatti telefonicamente e via email per prendere appuntamento.
- 2) Non misurare il proprio investimento pubblicitario qualsiasi esso sia: volantaggio, pubblicità su Facebook, collaborazioni strategiche, pubblicità su siti amici etc. Se non tracci i dati del tuo investimento non sai come stai spendendo i tuoi soldi, quindi stai letteralmente affidandoti al caso, e non hai modo di correggere il tiro, sapere quale pubblicità sta funzionando e quale no.

COME AGIRE PER PRENDERE + 400% DI CLIENTI RISPETTO A PRIMA

Bene ci siamo! Cominciamo a vedere come tu stesso, sul pratico, puoi cominciare a cambiare strada per fare esplodere di vendite la tua attività di benessere. Hai capito quali sono i 2 errori che stai compiendo e vuoi sapere come correggerli sul pratico, quindi vediamo come puoi fare.

Sappiamo bene che per capire anche questi punti, hai bisogno di vedere sul pratico come abbiamo agito con Marco (esempio di successo che scardina i 2 errori e che rappresenta l'innovazione che ti porterà oltre il 400% in più di clienti nel 2016 e negli anni a venire 😊)

Come ti abbiamo detto Marco, rispetto a Vincenzo ha creato un differente modo di rivolgersi al pubblico, utilizzando una strategia che abbattesse la barriera del "contatto freddo" cioè la persona sconosciuta che vedeva la pubblicità sia su Facebook, sia sulla locandina.

Per fare questo si è servito sempre di una pagina web dove convogliare tutto il traffico che proveniva dalla pubblicità, sia offline che online.

In questa pagina veniva dato lo sconto per un massaggio scontato a 25,00 € invece che 40,00 €, ma sottoforma di COUPON GRATUITO. La persona poteva iscriversi senza pagare nulla. L'unica azione che doveva compiere era quella di prendere il coupon sconto gratis. E poi successivamente pensare ad andare a studio usufruendo del coupon quindi della possibilità di avere un massaggio scontatissimo a 25,00 €.

Ecco un esempio della pagina creata per Marco:

Vuoi Un "Massaggio Rilassante" A **20 €** Invece che 40 €? Scarica GRATIS il Coupon

Prova Il Nostro Massaggio Rilassante Antistress con "Rituale Total Relax",
Nel Nostro Centro Massaggi A Genova: Scarica Gratis il Coupon
Per Ricevere Lo Sconto. (Solo 50 Coupon Disponibili)

Hai il diritto di scrollarti di dosso dure e lunghe giornate stressanti!

Usi il coupon e prenoti un MASSAGGIO RILASSANTE

ANTISTRESS con

"Rituale Total Relax"... A soli 20 € invece che 40 €.

Aperti anche SABATO e DOMENICA!



COUPON SCONTO
20 €

Scarica GRATIS
Coupon

Scarica qui il Coupon per
Avere Il Nostro Massaggio
Rilassante Antistress a
Invece di 40€

Qui SOPRA vedi una parte della pagina: c'è chiaramente scritto l'invito all'azione che è quello di scaricare il COUPON.

Questa qui SOTTO è invece il modulo di contatto all'interno della pagina stessa, e che si apriva quando la persona cliccava sul pulsante SCARICA IL COUPON

COMPILIA I CAMPI QUI SOTTO PER RICEVERE GRATIS VIA EMAIL IL COUPON VALIDO PER UN "MASSAGGIO ANTISTRESS COMPLETO" A 20 €

SI VOGLIO LO SCONTO »

Rispetteremo la tua privacy, mai divulgheremo i tuoi dati, perchè noi rispettiamo la legge e ci teniamo alla tua riservatezza.
<https://benessere.leadpages.co/privacy-cmgenoa/>

COUPON SCONTO
20 €
MASSAGGIO ANTISTRESS
COMPLETO

In questa pagina, chiamata SQUEEZE PAGE o PAGINA CATTURA CONTATTI non si vende nulla, cosa che invece accade in un sito generico o in qualsiasi pagina Facebook fatta male. Tutto è finalizzato a far compiere una SOLA AZIONE AL POSSIBILE CLIENTE: iscriviti e prendi il coupon gratuito! Nessun "vieni a studio per

usufruire dell'offerta" e lasciare al cliente l'"onere" di decidere di venire a studio senza che tu possa in effetti sapere se sia interessata o meno! Qui si prende il contatto. La persona si iscrive e quindi ti dimostra di essere interessata, lasciando i suoi dati (email, e numero telefonico) sia per vedere subito il coupon, sia per essere contattata (ti da il suo consenso) telefonicamente per prendere un appuntamento.

E' ovvio che non tutti coloro che si iscrivono poi vengono a studio, ma aumenti drasticamente le possibilità di avere più clienti, perché abbatti la barriera dell'essere sconosciuto. Prima gli dai qualcosa di gratuito, poi chiami la persona, facendo sentire che esisti e che sei pronto/a a riceverla a studio fissando un appuntamento e regalándole lo sconto.

Capisci che la storia cambia?

Qui non vendi nulla. Dici al potenziale cliente di prendere qualcosa di gratuito iscrivendosi. Si iscrive e gli dai quanto promesso, in questo caso il COUPON. Ti occupi della chiamata al telefono per cercare di chiudere la vendita (fissare un appuntamento) QUINDI far venire da te la persona col coupon.

Nota bene! Abbiamo un cliente che è riuscito addirittura a prendere 25 contatti da Facebook e chiuderli tutti in appuntamento! Quindi se hai forti doti comunicative puoi veramente far esplodere il tuo business e rendere perfetto il sistema di acquisizione clienti.

Anche prendere 1 appuntamento su 4, come accade solitamente è comunque un ottimo risultato.



COUPON SCONTO

1) STAMPA QUESTO COUPON
2) CHIAMACI AL () E PRENDI APPUNTAMENTO PER IL MASSAGGIO SCONTATO. SE HAI INSERITO IL NUMERO DI TELEFONO, TI CONTATTEREMO NOI.
3) VIENI IL GIORNO PREFISSATO CON QUESTO COUPON E USUFRUISCI DEL MERITATO RELAX!

Ecco cosa puoi fare:

1) stampare questa pagina e portarla a studio il giorno dell'appuntamento che prenoterai chiamandoci subito.

2) [cliccare QUI](#), salvare il coupon e stamparlo, portandolo a studio.

CONTINUIAMO! Questo sopra è il coupon. La persona una volta iscritto trova appunto il REGALO GRATUITO e cioè il suo coupon. Ha vari modi per renderlo valido:

salvare la pagina su smartphone, salvare il link e visualizzarlo con smartphone a studio, stampare la pagina etc.

LASCIATI DIRE UNA COSA IMPORTANTISSIMA...

Questo approccio mentale pratico ha rappresentato per Marco, **prendere 25 nuovi clienti sconosciuti velocemente spendendo 200 € in pubblicità, incassandone 500.** E SOPRATTUTTO HA RAPPRESENTATO UN METODO CONTINUO DI ACQUISIZIONE CLIENTI.

Questo che hai visto rappresenta IL CUORE DEL SISTEMA DI ACQUISIZIONE CLIENTI CONTINUO, CHE RISOLVE I 2 GRANDI ERRORI DI MARKETING CHE STAI COMPIENDO!

- 1- Concentrare il richiamo all'azione della tua promozione, nel "venire a studio" senza dare nulla per scardinare il fatto che sei uno sconosciuto per il cliente. E una risorsa gratuita è quello che ci vuole.
- 2- Non tracciare il tuo investimento pubblicitario. Con una pagina del genere dove prendi i contatti sai quanti visitatori si iscrivono nel modulo, sai quante chiamate svolgi, quante chiamate si trasformano in appuntamenti. Ciò ti consente di svolgere cambiamenti, fare test successivi e confrontarli con quelli precedenti.

Ci sono servizi che ti permettono, versando una piccola quota mensile, di creare centinaia di pagine di questo tipo, o addirittura infinite e avere un pannello dove vedi le statistiche! Non lo trovi favoloso? Puoi ad esempio creare una pagina così e darle un nome del tipo: tuonome.sitoweb.com/coupon-facebook dove indirizzi solo il traffico che proviene dal tuo marketing su Facebook e creare la stessa identica pagina ma con un indirizzo diverso, del tipo: tuonome.sitoweb.leadpages.com/coupon-locandine e indirizzarci il traffico proveniente dalle locandine.

Marco ha fatto proprio così infatti, ha creato 2 pagine identiche ma con indirizzo diverso. Ha potuto così scoprire quanti visitatori, iscritti e clienti ha portato il volantaggio e lo stesso per la pubblicità Facebook.

Ricordalo, e non scherziamo nel dirtelo di nuovo!

QUESTA PAGINA E' IL CUORE DEL TUO SISTEMA DI ACQUISIZIONE CLIENTI. DEVI AVERLA, DEVI CREARLA DA SUBITO!

Comincia a capire che da oggi per sempre, il tuo traffico deve sempre convergere QUI!

Esempi di pagine dalle quali puoi prendere spunto? Dalle nostre! Noi adottiamo questo marketing da anni e lo abbiamo anche fatto per i nostri clienti!

Ecco alcuni esempi:

<https://benessere.leadpages.co/massaggio-rilassante-sconto-genova/> (cliente)

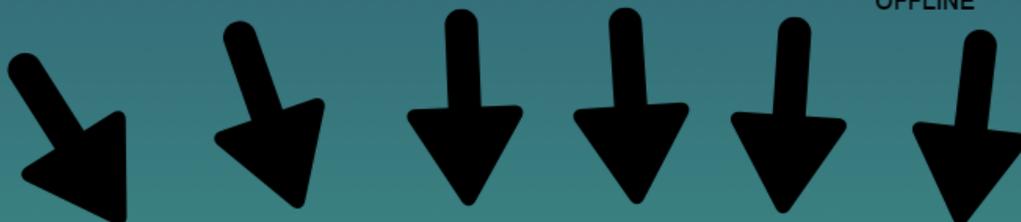
oppure

<http://www.massaggielavoro.com/squeeze-masspro/> (la nostra)

Ti mostriamo in ogni caso una nostra infografica che ti fa capire come devi agire. Tutta la promozione che fai, sia online che offline deve andare a finire sulle pagine CATTURA-NOMI, prendere così contatti continui e svolgere chiamate per fissare appuntamenti. Allo stesso tempo poi devi anche inviare email periodiche che permettono alle persone iscritte di rimanere aggiornate a quello che fai, perché lo fai e quindi alla tua filosofia aziendale.

IL WMS SPIEGATO IN UNA PAGINA

FACEBOOK ADS GOOGLE ADWORDS BLOG VOLANTINI ALTRE FORME PUBBLICITARIE ONLINE OFFLINE



Questa immagine rappresenta una pagina "cattura contatti", chiamata anche "squeeze page". A differenza di un qualsiasi sito vetrina, questa pagina è finalizzata a non disperdere i visitatori. Il "contatto freddo" che arriva tramite le fonti pubblicitarie qui sopra, quando arriva qui, o se ne va via o si iscrive. Iscrivere significa che compila un piccolo modulo inserendo email e facoltativamente nome e numero di telefono. Lo fa per usufruire di un incentivo (ebook, coupon, video, consulenza gratuita, etc) e ricevere informazioni sui servizi



La persona che si è iscritta, è a tutti gli effetti un potenziale cliente. Usufruisce dell'incentivo gratuito e riceve delle email automatiche (è possibile farlo con gestionali di email marketing anche molto economici). Con 6-7-10-20 etc. email viene educato ai tuoi servizi. Capisce i benefici, chi sei, la tua missione, e perchè ti differenzi dalla concorrenza



EMAIL AUTOMATICA 1



EMAIL AUTOMATICA 2



EMAIL AUTOMATICA 3



E COSI' VIA



UNA PARTE DEI POTENZIALI CLIENTI DIVENTA ACQUIRENTE DURANTE IL SUO PROCESSO DI EDUCAZIONE AI TUOI SERVIZI E AL TUO LAVORO.

powered by

MA COME SI CREA UNA PAGINA DEL GENERE? CHE STRUMENTI DEVI AVERE?

Una premessa!

Una pagina del genere non è un sito web qualsiasi. E' una pagina che ha appositi elementi grafici e disposizione di testo tale da concentrarsi su un unico obiettivo: prendere i contatti delle persone. Le persone non devono vedere chi sei, cosa fai etc e perdersi in un sito web che puoi tranquillamente far vedere loro dopo l'iscrizione. Le persone devono iscriversi per usufruire del tuo omaggio gratuito (il coupon funziona bene, ma anche l'ebook, la consulenza, il check up benessere dal vivo, evento gratuito, video etc.).

Dopo via email, al telefono hai tutto il tempo per dire all'iscritto cosa puoi fare per lui, come puoi aiutarlo, fargli leggere articoli, condividere la tua esperienza, citare i benefici dei tuoi servizi, raccontare la tua storia, spiegare la tua missione etc.

Ma la persona all'inizio ricordalo, deve avere solo 2 azioni da compiere: iscriversi o andare via. Nessuna alternativa. Se tu avessi tutto questo con un sito normale o un blog, non otterresti risultati.

Ma con una pagina cattura contatti si. Perché puoi fare in modo che di 30 persone che vedano la tua locandina e che vadano su internet col codice QR, almeno 8-10-15 si iscrivano. Ottimizzi da subito, prendi contatti e ottieni vendite immediate dei tuoi servizi e prodotti. Se 30 persone le mandi sul tuo sito web generico le perdi. Magari solo 1 su 10 ti scrive o ritorna poi sul sito.

Perdi il 400% dei clienti, e tu devi smettere di perdere clienti!

Detto questo come puoi creare la stessa pagina? Di cosa hai bisogno?

Esistono servizi online che ti permettono di fare questo anche se non sei un grafico o un wembaster. Uno dei migliori in tutto il mondo e che anche noi utilizziamo è LEADPAGES (WWW.LEADPAGES.NET). Praticamente crei le pagine online e le pubblichi dopo aver messo le immagini che vuoi e il testo che desideri. Semplice e a portata di tutti!

Ma ti serve anche un'altra cosa: un servizio che ti permetta di ottenere, visualizzare e catalogare i contatti che arrivano. Un servizio del genere si chiama autorisponditore. E' quello che ti permette di creare il box (modulo) visualizzato nella pagina, e che servirà per far iscrivere le persone, lasciando così email e numero

di telefono. Oltre a ciò l'autorisponditore ti dà modo di vedere tutti i contatti ottenuti, e di impostare email che manderai a tutti quando vorrai. Un esempio è AWEBER (www.aweber.com)

Ma ora andiamo avanti... Avrai modo nella prossima email di scoprire bene questo punto...

COME HA AGITO MARCO SUL PRATICO?

PUBBLICITA' 1 (FACEBOOK ADS)

INSERZIONE PUBBLICITARIA SU FACEBOOK → LE PERSONE CI CLICCAVANO E ANDAVANO A FINIRE SULLA PAGINA CATTURA NOMI → QUALCUNO SI ISCRIVEVA E VENIVA CONTATTATO AL TELEFONO

PUBBLICITA' 2 (LOCANDINE)

La prima domanda che ci fa chi capisce il processo, è questo: ok, se io faccio pubblicità online inserisco il link della pagina cattura contatti, le persone ci cliccano sul mouse e accedono alla pagina. Ma come si fa questo offline, cioè se una persona vede la pubblicità su volantini, locandine, auto aziendale, rivista etc.?

Non è una domanda stupida e se l'è fatta anche Marco quando lo abbiamo aiutato a creare il sistema.

Esiste un metodo, utilizzato dallo 0,1% dei professionisti del benessere e che tu puoi scoprire oggi gratuitamente:

L'UTILIZZO DEL QR CODE.

Il QR CODE (codice QR) è una sorta di codice a barre che, inserito sul cartaceo permette questo: una persona con smartphone, apre una apposita app, visualizza il codice qr e lo smartphone apre la pagina web collegata al codice QR. Semplice ma estremamente potente per il tuo business!

Marco ha creato un codice QR utilizzando uno dei tanti servizi gratuiti online, come questo <http://it.qr-code-generator.com/>

Praticamente ha scritto l'URL del suo sito web, il sito ha generato il codice QR. Lui lo ha scaricato e lo ha inserito nella sua locandina.

Ha creato una locandina che rispecchiasse la grafica della pagina CATTURA CONTATTI, con il richiamo all'azione di "andare subito sulla pagina web, visualizzando il codice QR con smartphone".

Ecco come ha funzionato

LOCANDINE INSERITE IN PALESTRE, PISCINE, HOTEL → I CLIENTI DI QUESTE STRUTTURE LE VEDEVANO, SE INTERESSATI TIRAVANO FUORI LO SMARTPHONE E VISUALIZZAVANO LA PAGINA COLLEGANDOSI AD AINTERNET → QUALCUNO SI E' ISCRITTO.

Un esempio di codice QR ?



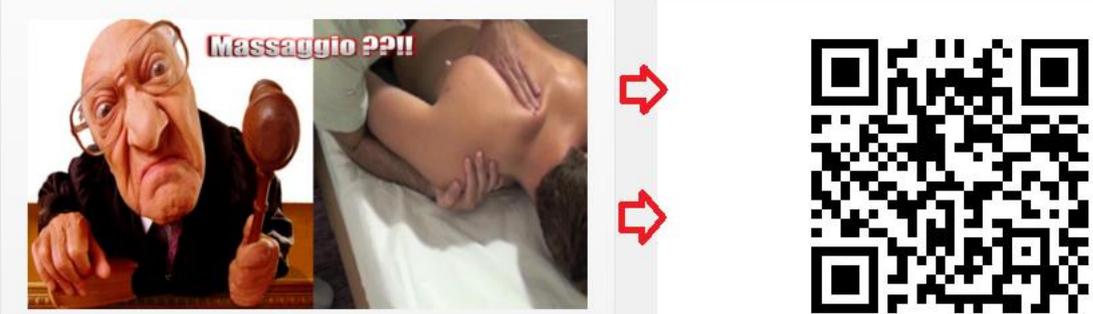
Fai una prova: stampa questa sola pagina, scarica un'app gratuita se hai uno smartphone e visualizzalo. Finirai sulla nostra squeeze page dove offriamo 4 video gratuiti 😊. Oppure fallo direttamente da qui!

ECCO UN ESEMPIO DI COME SAREBBE UNA LOCANDINA CREATA DA NOI PER PROMUOVERE OFFLINE I NOSTRI 4 VIDEO GRATUITI (per esempio nelle scuole di massaggio)

Conosci le normative per lavorare con i massaggi e trattamenti di benessere? Sei nel caos più totale?

4 Video GRATUITI + 3 PDF ti sveleranno tutto quello che c'è da sapere su questi argomenti dibattuti da decenni nel mondo olistico! E capirai come si lavora da operatore di massaggi in maniera autonoma in Italia. Scoprirai sentenze, capirai come agire da subito risparmiando soldi ed errori che potrebbero causarti guai giudiziari!

collegati subito sul nostro sito visualizzando il codice QR qui sotto col tuo smartphone. Potrai iscriverti GRATIS e visionare i video entro 20 secondi da adesso!



SAPEVI DELL'ESISTENZA DI QUESTA TECNICA?

SAI QUANTO PUO' ESSERE POTENTE?

Vuoi aspettare ancora molto per implementarla nel tuo marketing?

ORA ANCORA DUE DATI SULLA PUBBLICITA' DI MARCO.

Ti ricordi quello che ti abbiamo svelato nel report gratuito precedente? Marco ha ottenuto questo:

SPESA COMPLESSIVA DOPO 1 MESE DI PROMOZIONE = 200 €

NUOVI CLIENTI = 25

TIPOLOGIA DI OFFERTA = primo massaggio/trattamento benessere a 25,00 € invece che 40,00 €

INCASSO = 500 €

ROI = POSITIVO

TRACCIAMENTO INVESTIMENTO PUBBLICITARIO = Marco sa quante persone si sono iscritte, quindi quanti potenziali clienti ha ottenuto, sa quanto gli è costato ognuno di questi. Conosce perfettamente il numero di potenziali clienti che si sono trasformati in clienti, e ovviamente sa quanto gli è costato ogni cliente. Conosce il numero di potenziali e clienti che sono arrivati dalle locandine, e sa il numero esatto di potenziali clienti e clienti che sono arrivati dalla pubblicità Facebook. Sa quindi quanto ha speso e ottenuto dalla prima fonte pubblicitaria, e lo stesso per la seconda.

RISULTATO = SUPER POSITIVO!

Vogliamo aggiungere qualche dato utile che ti permetterà di capire come Marco ha capito ogni fonte pubblicitaria, quanti clienti gli ha portato!

PUBBLICITA' FACEBOOK:

SPESA = 50 €

VISITE OTTENUTE SULLA PAGINA: 250

PERSONE CHE SI SONO ISCRITTE RICHIEDENDO L'OFFERTA: 30 (12%)

PERSONE CHE HANNO FISSATO APPUNTAMENTO DIVENTANDO CLIENTI (10)

RICAVO: 250,00 €

PUBBLICITA' LOCANDINE

SPESA: 150 €

PERSONE CHE SONO ANDATE SULLA PAGINA: 90

PERSONE CHE SI SONO ISCRITTE RICHIEDENDO L'OFFERTA: 23 (25 %)

PERSONE CHE HANNO FISSATO APPUNTAMENTO DIVENTANDO CLIENTI: 10

RICAVO: 250,00 €

Marco ha creato 2 pagine identiche, una per la pubblicità tramite locandine, l'altra per la pubblicità Facebook. Sa che può ottimizzare l'una e l'altra e sa per certo che per la prima tranche pubblicitaria, Facebook Ads è stato più conveniente.

Tu sai controllare la tua pubblicità? Hai dati per capire come sta procedendo?

Arrivati a questo punto ti abbiamo svelato quali sono i 2 errori che atterrano ogni business del benessere ancora oggi, e come tu puoi modificarli radicalmente grazie a questi 2 report gratuiti.

Puoi cominciare ad agire cambiando mentalità.

E non ti preoccupare perché fra pochi giorni, precisamente il 14 Gennaio 2016 avrai la possibilità di prendere la tua copia dell'ebook completo:

WELLNESS MARKETING SYSTEM – CLIENTI INFINITI PER LA TUA ATTIVITA' DI BENESSERE

E saprai molte più cose. In particolare ecco cosa avrai modo di fare:

- 1) Sapere come creare con molta semplicità e praticità le tue pagine web con le migliori piattaforme online
- 2) Farti un prospetto economico spaccato al centesimo di investimento pubblicitario seguendo la nostra esperienza decennale
- 3) Scoprire come impostare in maniera veloce un tuo account autorisponditore online seguendo i nostri consigli pratici
- 4) Impostare tutto il sistema come noi lo facciamo da anni e come ha fatto Marco con grande successo
- 5) Conoscere tutti i segreti per avere sempre costantemente nuovi clienti senza cali lavorativi.
- 6) Scoprire come analizzare velocemente e dettagliatamente le statistiche per scoprire come ottimizzare la tua pubblicità nel tempo
- 7) Avere modo di conoscere le fonti promozionali più potenti per azionare il motore di visitatori che vedranno le tue pagine cattura-nomi.
- 8) Saper strutturare grandi strategie per rimanere in contatto in maniera del tutto automatica con le persone che si iscrivono e che non acquistano subito, e con i tuoi clienti.
- 9) E tantissimo altro!

COSA DEVI FARE ADESSO?

- 1) RILEGGERE RILEGGERE PIU' VOLTE QUESTI 2 ESTRATTI GRATUITI. C'è IN BALLO LA TUA ATTIVITA' E NOI SAPPIAMO CHE TU PUOI REALMENTE AVERE PIU' DEL 400% DEI TUOI CLIENTI ATTUALI NEL 2016. DEVI CAMBIARE MENTALITA, E DEVI COMINCIARE AD AORGANIZZARTI
- 2) ATTENDERE L'EMAIL DEL 14 GENNAIO 2016, CHE TI AVVISERA' DELL'USCITA DELL'EBOOK COMPLETO DOVE TROVERAI TUTTO IL NECESSARIO PER AGIRE SUL PRATICO FIN DAL GIORNO STESSO (ASSICURATO). L'EBOOK SARA' SCONTATO PER POCHI GIORNI! NON PERDERE QUESTA OPPORTUNITA'
- 3) SE VUOI, PARTECIPA SUBITO ALLA NOSTRA INIZIATIVA CHE TROVI QUI SOTTO

Sai che per l'uscita dell'ebook completo su questo argomento abbiamo organizzato una nuova particolare iniziativa che solo tu che sei nostro iscritto puoi valutare?

Praticamente inseriremo 15 tra liberi professionisti e aziende del benessere alla fine dell'ebook completo! Nella sezione apposita che abbiamo creato, chiamata PAGINA RINGRAZIAMENTI: 15 AZIENDE CHE SEGUONO E SUPPORTANO LE INIZIATIVE DI MASSAGGI & LAVORO, inseriremo nome, qualifica e sito di 15 professionisti...Del tutto gratuitamente!

Dal giorno del lancio di questo incredibile ebook, quindi dal 14 Gennaio 2016, queste 15 realtà compariranno per sempre nell'ebook. Se vuoi vedere il tuo nome all'interno della guida non rifletterci troppo perché centinaia di persone stanno leggendo di questa opportunità! E il giorno del lancio potrai così acquistare l'ebook e trovare la tua azienda, il tuo lavoro all'interno dell'apposita pagina.

Ovviamente seguire le tecniche che ti sveleremo per intero nella guida completa farà la differenza per te, ma avere anche quel pizzico di visibilità in più sicuramente non guasta... Non trovi? Per aderire ti basta SCRIVERCI SUBITO A MASSAGGIELAVORO@GMAIL.COM (SOLO 15 POSTI, AFFRETTATI!!!) comunicandoci SITO WEB, AZIENDA E COSA FAI.

Sarà un piacere inserirti 😊

WELLNESS MARKETING SYSTEM

IL CICLO INFINITO DI CLIENTI PER
LA TUA ATTIVITA' DI BENESSERE!



Massaggi & Lavoro

ESTRATTO GRATUITO 2

COME AGIRE PER PRENDERE + 400% DI CLIENTI
RISPETTO A PRIMA

PROGRAMMA

[1° ANTEPRIMA GRATUITA \(LA TROVI QUI,CLICCA E APRI\)](#)

2° ANTEPRIMA GRATUITA (QUESTA CHE STAI LEGGENDO)

LANCIO UFFICIALE EBOOK COMPLETO (14 GENNAIO)

