



www.andreameddi.com

ANDREA
Meddi
DIRECTOR

W E L C O M E T O

VID2BE

STARTER PACK

Onboarding Guide

Vid2Be è un marchio e un prodotto di consulenza esclusivo di Andrea Meddi Studio, ideato per offrire alle aziende un sistema innovativo di acquisizione clienti che combina branding e performance.

2024 © Andrea Meddi - All rights reserved - Milan IT - MAIL: am@andreameddi.com MOB: +39 3468901959 - P.IVA: 11354770965

Dati alla mano

Aumento delle Conversioni

Email personalizzate e mirate su liste profilate possono incrementare il tasso di conversione fino al 760%, migliorando rilevanza e risposta ai bisogni del cliente. (Campaign Monitor)



Engagement Maggiore

Le campagne B2B segmentate ottengono il doppio del tasso di apertura rispetto a quelle non segmentate, generando una maggiore interazione. (Mailchimp)



Incremento dell'Open Rate e del CTR

Email che includono video possono aumentare l'open rate del 19% e il click-through rate fino al 65%, rendendole più efficaci nel catturare l'attenzione. (HubSpot Video Marketing Statistics)



Costruzione della Fiducia

I video nelle email facilitano la connessione con i potenziali clienti, generando un senso di autenticità e accelerando il processo decisionale. (Vidyard State of Video Report)



Perchè Vid2Be è unico?

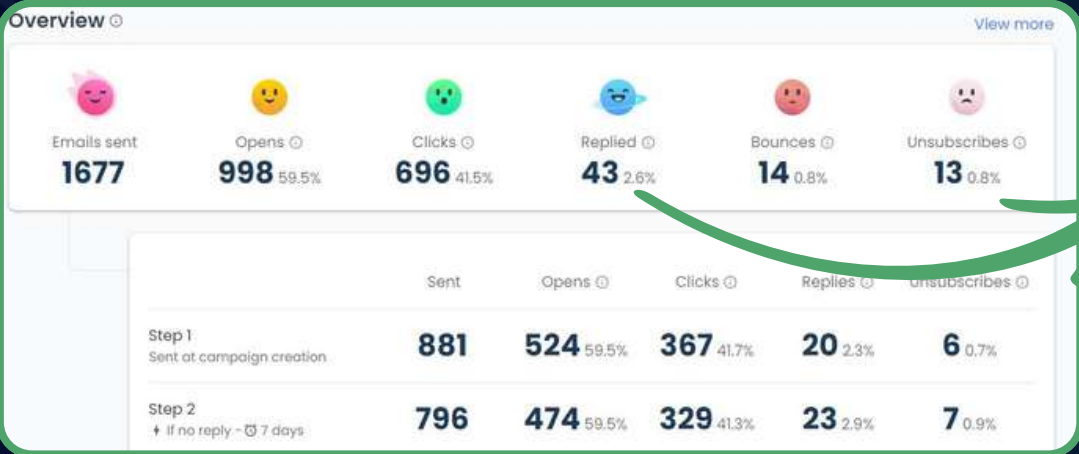
Vid2Be è un prodotto progettato per migliorare il tasso di conversione attraverso un insieme di strategie efficaci. Con oltre 14 filtri di segmentazione, il sistema consente di generare appuntamenti di alta qualità, accuratamente profilati e pronti per l'interazione. Il servizio include anche formazione nel marketing e consulenze personalizzate, che aiutano i clienti a ottimizzare l'efficacia delle loro campagne. Inoltre, i modelli di email, creati per apparire personali, insieme alla produzione di video e landing page, migliorano l'approccio tradizionale, contribuendo a un aumento delle conversioni. Questa combinazione di elementi rende Vid2Be un'offerta distintiva nel mercato, progettata per ottimizzare ogni fase del funnel di vendita.



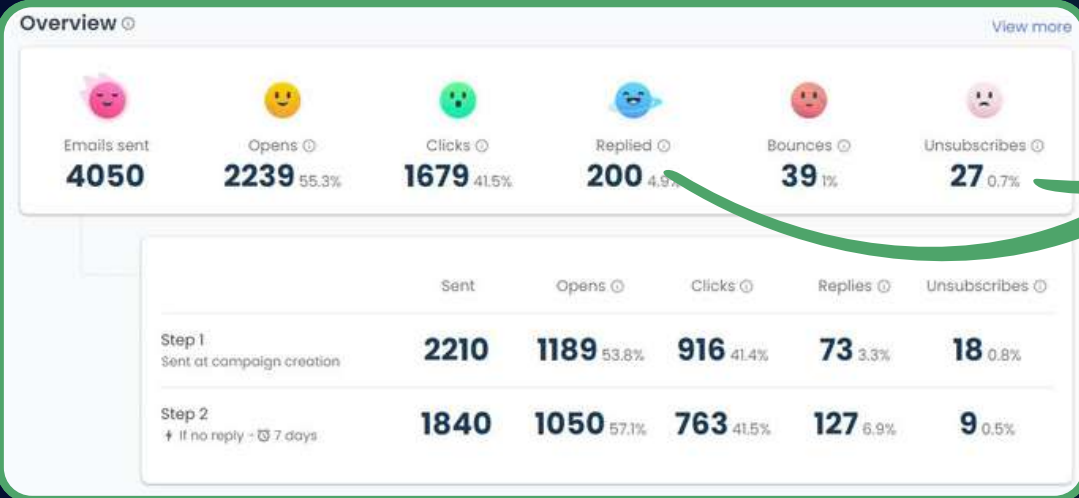
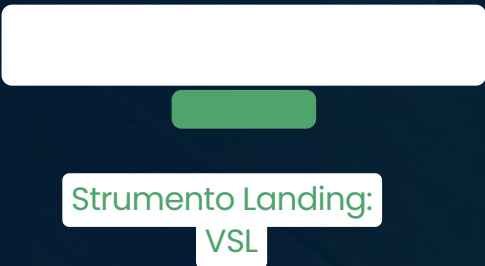
Vid2Be è un marchio e un prodotto di consulenza esclusivo di Andrea Meddi Studio, ideato per offrire alle aziende un sistema innovativo di acquisizione clienti che combina branding e performance.

2024 © Andrea Meddi - All rights reserved - Milan IT - MAIL: am@andreameddi.com MOB: +39 3468901959 - P.IVA: 11354770965

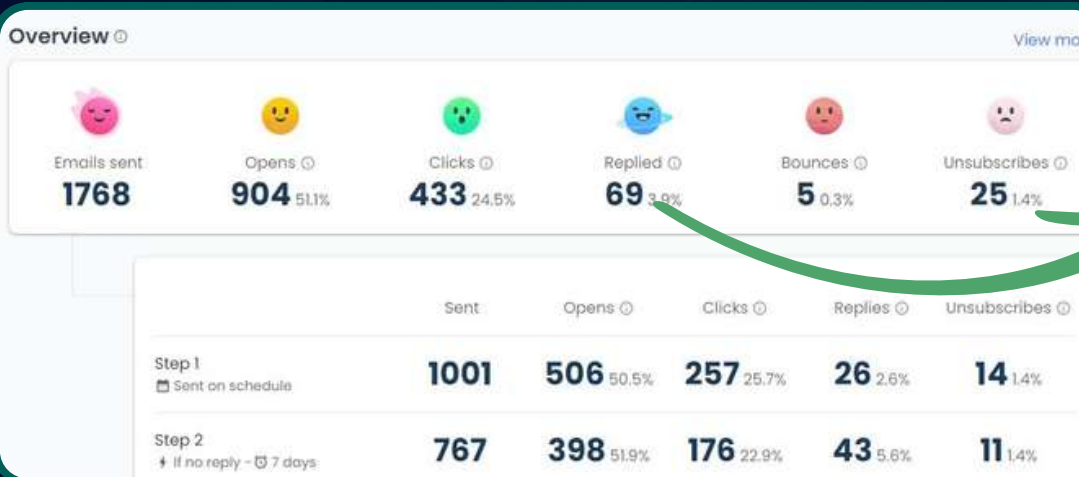
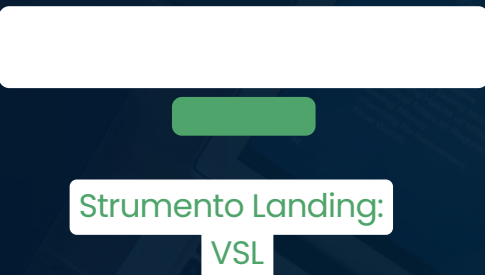
Risultati



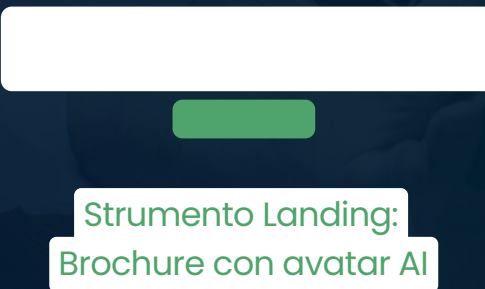
28 Call di vendita prenotate



62 Call di vendita prenotate



31 Call di vendita prenotate



Sent	Opens	Clicks	Settore di riferimento ↓
4085	39.8%	27.2%	Manifatturiero
4052	64.8%	52.6%	Tecnologia
3162	45.4%	27.6%	Servizi finanziari
4344	57.2%	42%	Energia e ambiente
1299	44.6%	21.6%	Telecomunicazioni
4050	55.3%	41.5%	Edilizia
1677	59.5%	41.5%	Logistica/Trasporti
1768	51.1%	24.5%	Medico/Sanitario



CHI SONO

E COME POSSO AIUTARTI

Sono Andrea Meddi, specialista in video-marketing e ideatore del metodo Vid2Be, una strategia innovativa che combina branding e performance per aiutare le aziende a massimizzare il proprio impatto attraverso il setup di un sistema di acquisizione clienti semi-automatico.

Mi dedico alla formazione continua con enti leader del settore, aggiornandomi su tecniche avanzate e tendenze emergenti per portare ai clienti soluzioni strategiche all'avanguardia. Il mio approccio è profondamente orientato all'unicità di ogni brand: credo che ogni azienda abbia una storia autentica che merita di essere comunicata con forza e coerenza.

Attraverso Vid2Be, trasformo le idee aziendali in strategie di Video-Marketing mirate che non solo catturano l'attenzione, ma costruiscono una connessione di valore e producono risultati misurabili. Il mio lavoro non si limita a creare campagne mail o video, ma a sviluppare una strategia di acquisizione clienti completa che si inserisce armoniosamente nel piano di marketing aziendale. Con un occhio alla crescita e alla visibilità, supporto le imprese nel raggiungere i loro obiettivi aziendali, amplificando il loro messaggio e rafforzando il loro posizionamento sul mercato.



Vid2Be è un marchio e un prodotto di consulenza esclusivo di Andrea Meddi Studio, ideato per offrire alle aziende un sistema innovativo di acquisizione clienti che combina branding e performance.

2024 © Andrea Meddi - All rights reserved - Milan IT - MAIL: am@andreameddi.com MOB: +39 3468901959 - P.IVA: 11354770965

Filtri di ricerca

per fare lo scraping delle tue lead gratuite

Job Title

Rappresenta la posizione lavorativa di un contatto all'interno di un'organizzazione. I titoli possono variare da manager e direttori a posizioni executive come il CMO, e sono cruciali per identificare le figure decisionali con cui instaurare un dialogo significativo.



Location

Indica il luogo in cui un'azienda o un contatto è situato. La localizzazione geografica è fondamentale per adattare le strategie di marketing a specifiche aree, facilitando anche l'organizzazione di incontri o eventi.



Numero dipendenti

Si riferisce alla dimensione dell'azienda in termini di personale. Questo dato aiuta a comprendere la struttura organizzativa e le risorse disponibili, consentendo una personalizzazione delle offerte e delle comunicazioni.



Settore merceologico

Rappresenta il mercato o il settore in cui opera un'azienda, come tecnologia, salute o manifattura. La segmentazione per settore è essenziale per mirare a bisogni e sfide specifiche, migliorando l'efficacia delle campagne marketing.



Cosa Faremo

Mese 1: Creazione e Avvio della Campagna

• **Settimana 1:**

- Creazione di un database utilizzando i filtri definiti per il target (Job Title, Location, Numero di Dipendenti, Settore Merceologico...).
- Raccolta di materiali utili per la campagna.
- Configurazione dei software di invio e impostazione della casella email.

• **Settimana 2:**

- Creazione di una landing page per presentare l'offerta e facilitare la conversione.
- Sviluppo di un Video Persuasivo (VSL) da utilizzare per catturare l'attenzione e migliorare il coinvolgimento degli utenti.
- Inizio degli invii del Template 1: 250/300 email inviate giornalmente dal lunedì al venerdì in modo sequenziale.

• **Settimana 3:**

- Invio del Follow Up 1 per le email inviate nella settimana 2.
- Re-invio del Template 1 per ottimizzare il tasso di apertura e coinvolgimento.
- Monitoraggio delle performance della landing page e del VSL.

• **Settimana 4:**

- Invio del Follow Up 2 per le email della settimana 3.
- Analisi preliminare dell'efficacia della landing page e del VSL.

Mese 2: Ottimizzazione e Sviluppo

• **Settimana 5:**

- Invio del Follow Up 1 sulle email della settimana 4.
- Avvio di un'analisi approfondita dell'Open Rate e Click Rate: valutazione delle performance rispetto ai benchmark di settore.

• **Settimana 6:**

- Discussione dei risultati in una call di recap per condividere feedback e proposte di miglioramento.
- Introduzione di modifiche alle strategie di invio sulla base dell'analisi.

• **Settimana 7:**

- Preparazione per un secondo ciclo di invii: identificazione di nuove liste profilate e ulteriori filtri.
- Sviluppo di nuove creatività per i messaggi e ottimizzazione della landing page e del VSL in base ai feedback ricevuti.

• **Settimana 8:**

- Ultimo follow-up sulle liste esistenti e invio di email aggiuntive per ottimizzare le conversioni.
- Rassegna finale dei risultati e analisi qualitativa delle risposte: sintesi dei dati raccolti e preparazione di un report conclusivo.

per iniziare

Vid2Be Academy



Content

Lezione 29 e 30

Copy

Lezione 3 e 8

Positioning

Lezione 5

Lezione 29 Content - Perché il tuo sito web non ti sta aiutando a vendere: Home Page V.S. Landing Page

In questa lezione, scoprirai la differenza fondamentale tra una homepage e una landing page. Imparerai come ognuna svolge un ruolo distinto nel processo di vendita e nell'acquisizione di lead.

Lezione 30 Content - Come costruire una pagina cattura clienti: Landing Page - struttura e funzionamento

Apprenderai le componenti chiave di una landing page efficace, come strutturarla e quali messaggi chiave includere per massimizzare le conversioni e catturare l'interesse del tuo pubblico.

Lezione 3 Copy - Basta parlare del prodotto! Un esercizio pratico per imparare a parlare profondamente al tuo pubblico

Attraverso esercizi pratici, imparerai a spostare l'attenzione dalla semplice descrizione del prodotto a una comunicazione più empatica, centrata sulle esigenze dei tuoi clienti, aumentando così la tua efficacia nel marketing.

Lezione 8 Copy - Il Marketing a risposta diretta: I 7 step per creare offerte irresistibili per il tuo target

Ti guideremo attraverso un processo passo-passo per creare offerte che catturano l'attenzione e spingono all'azione, ottimizzando le tue strategie di vendita e marketing.

Lezione 5 Positioning - Modelli e strutture per differenziarsi istantaneamente dalla concorrenza!

Esplorerai diversi modelli e strategie per posizionare il tuo brand in modo unico nel mercato, aiutandoti a distinguerti dai concorrenti e a comunicare chiaramente il tuo valore aggiunto.

Vid2Be è un marchio e un prodotto di consulenza esclusivo di Andrea Meddi Studio, ideato per offrire alle aziende un sistema innovativo di acquisizione clienti che combina branding e performance.

2024 © Andrea Meddi - All rights reserved - Milan IT - MAIL: am@andreameddi.com MOB: +39 3468901959 - P.IVA: 11354770965