

The background features a dark, blurred image of financial charts, including a candlestick chart and several moving average lines in various colors (blue, green, yellow). In the top right corner, there are three red downward-pointing triangles stacked vertically. In the bottom left corner, there are three red upward-pointing triangles stacked vertically.

ALPHA TRADING ACADEMY

▶▶▶ PED

Data	Orari	Linkedin	Instagram	Tik Tok	Obiettivo	Dettagli Obiettivo
Lunedì 30/06	10:00 (LinkedIn), 13:00 (IG), 18:00 (TikTok)	Post educativo: 'Cosa sono i PIP e come si calcolano'	Carousel: '3 errori da evitare nel Forex'	Mini video: 'Quanto serve per iniziare a fare trading?'	Awareness	Far conoscere il brand e mostrare competenza.
Martedì 01/07	10:00 (LinkedIn), 13:00 (IG), 18:00 (TikTok)	Storia personale: 'La mia prima perdita importante'	Storia IG: 'Come ho reagito a una perdita inaspettata'	Storytime: 'Come ho perso 150€ in 3 minuti'	Awareness	Umanizzare il brand
Mercoledì 02/07	10:00 (LinkedIn), 13:00 (IG), 18:00 (TikTok)	Carousel: 'Strategie base di gestione rischio'	Reel: 'Cos'è lo Stop Loss (spiegato semplice)'	Tutorial: 'Imposta il tuo primo stop loss su MT4'	Consideration	Mostrare autorevolezza e dare valore
Giovedì 03/07	10:00 (LinkedIn), 13:00 (IG), 18:00 (TikTok)	Mini case study di uno studente	Quote con testimonianza (stile motivazionale)	Testimonianza breve di uno studente (con sottotitoli)	Consideration	Dimostrare risultati e progressi
Venerdì 04/07	10:00 (LinkedIn), 13:00 (IG), 18:00 (TikTok)	Call to action: Webinar gratuito '3 strategie per iniziare'	Storia IG + Link webinar	Video promo: 'Vuoi imparare a fare trading? Inizia da qui'	Conversion	Portare l'utente a iscriversi

Sabato 05/07
WEBINAR

Landing Page

“Il 90% dei trader perde. Scopri come far parte del 10% vincente.”

Partecipa al webinar gratuito dove ti mostrerò il metodo pratico per iniziare a fare trading senza cadere nei soliti errori da principiante.

**ISCRIVITI GRATIS AL
WEBINAR**

“Posti limitati – non perdere l'occasione”



▶▶▶ Webinar ◀◀◀

Funnel di vendita all'interno del webinar –
Strutturato per convertire

1. Attenzione & Connessione (Intro + storia personale)

Obiettivo: creare empatia e autorevolezza

Si apre con una breve presentazione personale e una storia autentica. Questo serve a connettersi emotivamente con il pubblico, far capire che anche tu hai vissuto i loro stessi errori e frustrazioni, creando vicinanza e fiducia.

2. Identificazione del problema (Errori comuni + credenze sbagliate)

Obiettivo: far emergere il "pain"

Si descrivono gli errori che la maggior parte delle persone fa nel trading .
Questo genera consapevolezza del problema e crea un bisogno di soluzione, facendo dire allo spettatore: "È proprio quello che faccio anch'io!", così da poter aver ancora più emotività verso di te.

3. Posizionamento come soluzione (Metodo e approccio personale)

Obiettivo: dimostrare che hai la risposta

Viene introdotto l'approccio semplice, concreto e realistico al trading con casi reali, grafici, screenshot e magari qualche esempio pratico sul momento.

Questo ci posiziona come guida affidabile e crea desiderio di saperne di più.

4. Prova sociale (Testimonianze o risultati)

Obiettivo: rafforzare la fiducia

Mostrare brevi feedback o storie di persone che hanno applicato il nostro metodo, questo aumenta credibilità e fiducia.
Le persone vogliono vedere che funziona anche per altri uguali a loro.

6. Presentazione dell'offerta (Corso o mentoring)

Obiettivo: conversione

dopo aver generato valore introdurre l'offerta un corso o un percorso con me. Spieghiamo cosa include, i vantaggi esclusivi e perchè è diverso da altri.
Inseriamo urgenza (posti limitati, bonus se acquistato entro 24h etc...)

6. Presentazione dell'offerta (Corso o mentoring)

Obiettivo: conversione

dopo aver generato valore introdurre l'offerta un corso o un percorso con me. Spieghiamo cosa include, i vantaggi esclusivi e perchè è diverso da altri.
Inseriamo urgenza (posti limitati, bonus se acquistato entro 24h etc...)

Campagna ADV

- Obiettivo: Generare Lead
 - Target: Uomini Donne 18-45
 - Creatività: Video: “Il problema non è che non hai soldi. Il problema è che nessuno ti ha mai spiegato come farli lavorare per te.”
 - Tracciamento: Pixel + UTM
 - KPI PRINCIPALI: CPL, CTR, CVR.
- Retargeting: Email, Contatto Telefonico su chi si è iscritto ma non ha comprato a fine webinar.
- ADV retargeting: - Utenti che hanno visto il video al 75%+ → retarget con annuncio che evidenzia i benefici del corso.

KPI

KPI	Cosa misura	Valore ottimale
CPL (Cost per Lead)	Quanto costa generare un lead	< 5-7 €
CTR (Click Through Rate)	Percentuale di click rispetto alle i	> 1,5%
CVR (Conversion Rate)	% di utenti che compilano il form	> 20%
CPV (Cost per View)	Costo per visualizzazione video	< 0,01 - 0,03 €
CPC (Cost per Click)	Costo medio per ogni click	< 0,50 - 1 €