

Guida Pratica per creare da  
solo la tua pubblicità locale cartacea

# **“I 3 segreti che trasformano la tua *Pubblicità Cartacea* su volantini, locandine, e depliant in una *Macchina Attira Clienti* per la tua Azienda Locale”**

Scopri come distinguerti dalla concorrenza e attirare clienti,  
grazie a queste tecniche di comunicazione che rendono efficaci  
ed irresistibili i tuoi **annunci** e le tue **offerte**

## **Disclaimer Legale**

Le informazioni contenute in questa guida rispecchiano l'opinione dell'autore e sono il frutto di studi personali, pertanto non è possibile garantire gli stessi risultati. Il contenuto è in continua evoluzione, perchè in continua evoluzione sono le tecniche descritte nella guida. La guida ha solo uno scopo informativo e l'autore esclude qualsiasi responsabilità per eventuali danni causati dal non corretto utilizzo delle informazioni riportate.

## **IMPORTANTE: Leggi questo prima di iniziare.**

### **Sei un imprenditore locale?**

Complimenti, questa guida è dedicata a te e ti aiuterà a promuovere al meglio la tua attività, usando la pubblicità cartacea su volantini e brochure.

### **Cosa ha di particolare questa guida?**

E' una guida "pratica" e questo vuol dire che, puoi mettere in pratica da subito quello che impari. Trovi infatti anche dei modelli pronti all'uso *copia - adatta - incolla*, che ti faciliteranno il lavoro.

Ma soprattutto se farai realizzare il lavoro a terzi, avrai gli strumenti per dare le giuste direttive e per valutare con occhio esperto, quello che ti viene proposto.

### **Perché l'ho scritta?**

L'ho scritta perchè nel mio lavoro di grafico pubblicitario, vedo sempre più spesso diffusa fra gli imprenditori (soprattutto fra quelli locali), l'abitudine di realizzare in casa la propria pubblicità.

Ecco perché ho deciso di facilitarti questo compito, regalandoti questo strumento di consultazione, che spero tu troverai utile.

### **Cosa imparerai da questa guida?**

Imparerai un facile sistema in 3 passi con il quale potrai creare velocemente, offerte irresistibili, promozioni ed annunci efficaci per la tua pubblicità stampata e nello specifico: *volantini, locandine, brochure*.

---

### **P.S.**

Se ti stai chiedendo chi sono io per dirti queste cose e perchè dovresti darmi ascolto senza conoscermi, ne approfitto per presentarmi brevemente senza annoiarti con discorsi inutili.

Sono Daniele Guidi e da 18 anni mi occupo di Grafica Pubblicitaria Cartacea per le Attività Locali.

- Ho realizzato più di 300 campagne e realizzazioni grafiche per imprese locali, artigiani, commercianti e professionisti.
- Ho creato oltre 1000 bozze per volantini, annunci, loghi.
- Ho stampato decine di migliaia di volantini, depliant, manifesti.
- Investo ogni anno migliaia di euro in corsi di formazione sul Marketing a Risposta Diretta per la comunicazione cartacea.

Questo mi ha permesso negli ultimi anni di specializzarmi nella **pubblicità cartacea a risposta diretta**, che a differenza di quella tradizionale, ha lo scopo di fornire al lettore un valido motivo per mettersi velocemente in contatto con te: *insomma se non ti contatta subito, lui ci rimette qualcosa.*  
*Questo è il segreto!*

**Come afferma Alan Rosenspan** "...il Marketing a Risposta Diretta è l'arte e la scienza di far compiere un'azione alle persone. Lo scopo principale è che le persone agiscano e che lo facciano immediatamente..."

Nelle prossime pagine imparerai un sistema pratico e veloce per creare anche tu, **Pubblicità Cartacea a Risposta Diretta** e applicarla al tuo lavoro. Questo ti consentirà di migliorare la tua comunicazione e attirare velocemente nuovi contatti, interessati alla tua attività.

**Adesso è il momento di metterci al lavoro. Cominciamo!**

---

## ***Come scrivere un annuncio che porta clienti***

Quante volte ti sarà capitato di fare annunci o distribuire volantini e locandine sui quali tu puntavi tanto, ma che invece non interessavano a nessuno?

Quante volte magari eri convinto che un'offerta, un programma, un prodotto, avrebbero calamitato orde di clienti desiderosi di averli, ma che purtroppo non smuovevano nessuno?

### **E sicuramente ti sarai chiesto perché?**

Perché molto probabilmente nelle tue pubblicità ti sarai limitato ad **applicare questi 2 falsi miti che ne hanno limitato il risultato:**

1. **FALSO MITO #1:** La pubblicità deve essere creativa e simpatica perché serve SOLO a farti conoscere e a far girare il tuo nome.
2. **FALSO MITO #2:** nelle tue pubblicità devi più che altro presentare tutti i tuoi prodotti e servizi, in modo da cercare di interessare il più alto numero di persone possibile.

Intendiamoci, non è colpa tua se anche tu sei rimasto vittima di questi **2 falsi miti**. Tu sicuramente lo hai fatto in buona fede anche perché molto

---

spesso (purtroppo), sono proprio i professionisti della comunicazione a suggerirti di fare così.

Mentre invece il loro compito dovrebbe essere quello di metterti sull'avviso, invece di limitarsi a chiederti i soldi e basta...

Perché anche se è importante farsi conoscere, questo tipo di comunicazione ti rende uguale ai tuoi concorrenti che a loro volta scrivono le solite cose che scrivi tu.

E se dici le stesse cose che dicono gli altri, che motivo hanno i potenziali clienti per scegliere te? Nessuno a parte il prezzo, che sarai costretto ad abbassare, per non perdere la vendita.

### **Di che tipo di comunicazione hai bisogno allora per la tua impresa locale?**

*Hai bisogno di una comunicazione che oltre a farti conoscere, sia anche in grado di attirare potenziali clienti che scelgono te invece dei tuoi concorrenti. E questo lo ottieni quando fai capire al lettore che **SOLO TU** puoi risolvere il suo problema e che **se non ti contatta subito**, potrà solo peggiorare la sua situazione.*

Occorre quindi cambiare approccio e affrontare il problema da un'altra angolazione perché anche la più creativa e fantasiosa pubblicità, passati i primi 20 secondi di sorrisi e compiacimenti, sarà dimenticata per sempre. E tu avrai buttato soldi.

**NON SOLO!** La cosa più grave è che molto spesso verrà ricordata solo la pubblicità ma non il tuo prodotto.

E questo per te si traduce in un danno economico rilevante, perché avrai stampato del materiale che non verrà associato alla tua impresa.

Quante volte avrai sentito dire anche tu: "*Ho visto una pubblicità carina, davvero forte, ma non ricordo il prodotto*".

### **Come puoi evitare che accada questo anche a te?**

Se vuoi realizzare della pubblicità cartacea che attiri davvero l'attenzione di potenziali clienti, puoi applicare il sistema in 3 step che sto per proporti, lavorando su questi 2 aspetti:

- 1) *Capire un Problema **urgente** che hanno i tuoi clienti*

- 2) Offrire loro una **Soluzione immediata**

E il sistema in 3 step di cui ti parlavo si chiama **P.A.S.**, un acronimo che vuol dire: **Problema - Agitazione - Soluzione** che forse conosci già o forse no.

**Per applicarlo dovrai:**

1. Identificare un **PROBLEMA** riconosciuto come tale da un target specifico. Questo serve ad attirare subito l'attenzione;
2. Dovrai poi **AGITARE** il disagio che questo problema procura nel lettore, in modo da coinvolgerlo nella tua comunicazione;
3. Infine offrire la **TUA SOLUZIONE** spiega perché è diversa e migliore di quella dei tuoi concorrenti e che potrà ottenerne i benefici, solo se ti contatta.

Siccome questa formula non l'ho inventata io, per analizzarla ricorro all'aiuto di uno dei più grandi pubblicitari americani viventi: **Dan Kennedy**. (*Se non lo conosci fai ammenda e cercalo subito su Google!*).

**Dan Kennedy a proposito della formula P.A.S., ha detto:**

*"Quando si capisce che le persone sono più propense ad agire per evitare il dolore, che per ottenere un vantaggio, capirete quanto sia potente questa formula. ( ... ) Può essere considerata la formula di vendita più affidabile, che sia mai stata inventata. "~ Dan Kennedy*

L'obiettivo della formula P.A.S. è proprio quello di far sobbalzare le persone e di strapparle da quello che stanno facendo esclamando:

***"Ehy! Questo riguarda me... è proprio quello che mi serve, fammi un po' vedere".***

Vediamo adesso i 3 step + 1, necessari per applicare la formula P.A.S. ai tuoi volantini, locandine e depliant:

**1. STEP #1 - IL TITOLO dell'ANNUNCIO**

Che dovrà catturare l'attenzione rivolgendosi SOLTANTO ad un

target con un **problema** specifico.

(es.: il caldo o il freddo in casa, il tubo che perde, i capelli ricci che non si pettinano, neo-mamme che vogliono tornare in forma dopo la gravidanza, le gomme da neve da sostituire, i problemi delle persone anziane, ecc.)

## 2. **STEP #2 - IL SOTTO TIOLO**

Che **agiterà** il problema rendendolo insopportabile e nel quale il cliente si identificherà completamente

(es.: il caldo e il freddo in casa che ti fa ammalare o ti tiene sveglio la notte, o i capelli che non si pettinano e tu che perdi tempo tutte le mattine e fai tardi a lavorare arrivando spettinata! Il giro vita che ti impedisce di indossare gli abiti che ti piacciono).

## 3. **STEP #3 - IL CORPO dell'ANNUNCIO**

Qui presenterai la TUA SOLUZIONE e spiegherai perché è più efficace di quella dei tuoi concorrenti. Dovrai anche indicare chiaramente che riceveranno il beneficio promesso, solo se ti contatteranno.

## 4. **STEP #4 - METTI FRETTA E FALLI AGIRE! (Call to Action)**

Ricorda che tutto quello che hai fatto sopra perderà tutta la sua efficacia se non inserisci una scadenza o un limite alla tua offerta. Questo farà sorgere una certa urgenza nel tuo potenziale cliente. A questo punto gli dovrai "**ordinare**" di compiere un'azione specifica tipo: *chiamarti, venire nel punto vendita, mandare una email* o altro.

Questo punto viene chiamato in gergo tecnico **Call to Action** o **C.T.A.** ed è la fase nella quale tu solleciti il cliente ad agire.

Vediamo adesso come puoi realizzare un **TITOLO** che presenta un **PROBLEMA**. Per farlo utilizza questo schema:

→ **TARGET:** [nome del target]

→ **PROBLEMA:** [problema del target]

**Nello STEP #1 presenta il problema:**

**Se sei un consulente per le imprese:**

**"Ti mancano clienti per la tua impresa Locale?"**

**TARGET:** imprenditori locali

**PROBLEMA:** vogliono avere più clienti.

**Se sei una parrucchiera:**

**"Hai i Capelli Ricci difficili da pettinare al mattino?"**

**TARGET:** chi ha i capelli ricci

**PROBLEMA:** difficili da pettinare al mattino

**Se hai un centro per il dimagrimento:**

**"Fai fatica a perdere quei chili prima dell'estate?"**

**TARGET:** persone in sovrappeso

**PROBLEMA:** perdere peso per la prova costume.

In questo modo ti rivolgi direttamente al target con un problema specifico.

**Ti svelo un segreto importante:** tutti i titoli che hai appena letto, hanno una caratteristica in comune: sono tutti formulati sotto forma di domanda. Perché?

Perché la domanda rappresenta un potente strumento per innescare curiosità. Il cervello umano infatti non sopporta i fili pendenti e per dare una risposta alla domanda, il **lettore in target**, è costretto a proseguire nella lettura.

Ecco perché questa formula è particolarmente efficace!

**Non male vero?**

Come potrai notare ho evidenziato l'attenzione sul "Lettore in target", questo significa che devi indirizzare la tua comunicazione verso un target specifico con un problema specifico.

**Smettila di comunicare A TUTTI!**

Nello STEP #2 aggiungi il sottotitolo

e agita il problema del target

**"Ti mancano clienti per la tua impresa Locale?"**

E questo magari ti causa cali di fatturato, mentre i fornitori e la banca ti tempestano di telefonate e solleciti.

**"Hai i Capelli Ricci difficili da pettinare al mattino?"**

Lo so cosa si prova ogni mattina davanti allo specchio armeggiando con spazzole e Phon, mentre i minuti passano e devi scappare al lavoro sennò rischi di arrivare in ritardo (e spettinata).

**"Fai fatica a perdere quei chili prima dell'estate?"**

Come tutti gli anni arriva la bella stagione e tu sei ancora a combattere con la bilancia e lo specchio, mentre trovi insopportabile andare in palestra e seguire quella dieta che hai nel cassetto dall'estate scorsa.  
*(Mentre le tue amiche hanno già superato la prova costume)*

Nello STEP #3 offri finalmente la TUA  
soluzione unica e il beneficio che  
riceveranno se ti contattano subito.

**"Ti mancano clienti per la tua impresa Locale?"**

*E questo magari ti causa cali di fatturato, mentre i fornitori e la banca ti tempestano di telefonate e solleciti.*

Le tue preoccupazioni sono finite perché grazie al nostro esclusivo sistema "**La Fila Fuori**", riceverai settimanalmente richieste da clienti interessati ai tuoi prodotti e aumenterai del 15% il tuo fatturato.

Così eviterai di chiedere altri fidi alla banca e lavorerai tranquillo.

**>>Richiedi una Consulenza Gratuita per**



**risolvere SUBITO i tuoi problemi<<**

**"Hai i Capelli Ricci difficili  
da pettinare al mattino?"**

Lo so cosa si prova ogni mattina davanti allo specchio armeggiando con spazzole e Phon, mentre i minuti passano e devi scappare al lavoro sennò rischi di arrivare in ritardo (e spettinata).

Il nostro **Hair Soft** è la prima mousse-cream, specifica creata apposta per chi ha i capelli ricci difficili da pettinare al mattino. E' differente da altri prodotti per i capelli ricci, perché studiato per quando ti alzi al mattino e i tuoi capelli sono diventati ingestibili.

**Vieni in negozio a provarla GRATIS e senza impegno  
e se decidi di acquistarla, riceverai una  
seconda confezione in OMAGGIO**

**"Fai fatica a perdere quei chili prima dell'estate?"**

Come tutti gli anni arriva la bella stagione e tu sei ancora a combattere con la bilancia e lo specchio, mentre trovi insopportabile andare in palestra e seguire quella dieta che hai nel cassetto dall'estate scorsa.

*(Mentre le tue amiche hanno già superato la prova costume)*

Sono felice di annunciarti che solo nel nostre centro specializzato è finalmente disponibile il nuovo programma: FORMA da URLO. In solo 4 settimane otterrai un calo di peso salutare che ti permetterà di perdere 2 taglie, senza andare in palestra, con una dieta facile da seguire anche se lavori e non hai tempo.

**Prova GRATIS i primi 3 giorni del programma scaricandolo a  
questo indirizzo web: [www.formadaurlo.it](http://www.formadaurlo.it)**

**Nello STEP #4 Mettiamo fretta al cliente per  
fagli capire che perderà quanto gli abbiamo  
promesso se non agisce subito.**

**"Ti mancano clienti per la tua impresa Locale?"**  
*E questo magari ti causa cali di fatturato, mentre i fornitori e la banca ti tempestano di telefonate e solleciti.*

Le tue preoccupazioni sono finite perché grazie al nostro esclusivo sistema **"La Fila Fuori"**, riceverai settimanalmente richieste da clienti interessati ai tuoi prodotti e aumenterai del 15% il tuo fatturato.

Così eviterai di chiedere altri fidi alla banca e lavorerai tranquillo.

**>>Richiedi una Consulenza Gratuita per risolvere da SUBITO i tuoi problemi, CHIMA: XXX XXXXXX<<**

**ATTENZIONE:**

**A causa della particolarità del servizio prendiamo in carico solo 7 aziende al mese e riapriremo le consulenze solo fra 8 mesi. Telefona adesso allo XXX XXXXXX e prenota subito la consulenza GRATUITA**

**"Hai i Capelli Ricci difficili da pettinare al mattino?"**

Lo so cosa si prova ogni mattina davanti allo specchio armeggiando con spazzole e Phon, mentre i minuti passano e devi scappare al lavoro sennò rischi di arrivare in ritardo (e spettinata).

Il nostro **Hair Soft** è la prima mousse-cream, specifica creata apposta per chi ha i capelli ricci difficili da pettinare al mattino. E' differente da altri prodotti per i capelli ricci, perché studiato per quando ti alzi al mattino e i tuoi capelli sono diventati ingestibili.

**Vieni in negozio a provarla GRATIS e senza impegno e se decidi di acquistarla, riceverai una seconda confezione in OMAGGIO**

**ATTENZIONE: Siccome non ci sono molte confezioni disponibili, questa proposta è valida solo nella settimana dall'1 al 6 giugno**

**"Fai fatica a perdere quei chili prima dell'estate?"**

Come tutti gli anni arriva la bella stagione e tu sei ancora a combattere con la bilancia e lo specchio, mentre trovi insopportabile andare in palestra e seguire quella dieta che hai nel cassetto dall'estate scorsa.

*Mentre le tue amiche hanno già superato la prova costume...*

Sono felice di annunciarti che grazie al nuovo programma in 4 settimane FORMA da URLO, otterrai un calo di peso salutare che ti permetterà di perdere 2 taglie, senza andare in palestra e con una dieta facile da seguire anche se lavori e non hai tempo.

**Prova GRATIS i primi 3 giorni del programma scaricandolo a questo indirizzo web: [www.formadaurlo.it](http://www.formadaurlo.it)**

**OCCHIO! Solo scaricando il programma da internet, riceverai uno sconto del 20% per l'acquisto del programma!**

Questi esempi che ti ho mostrato rappresentano il "succo" e gli spunti sui quali puoi già cominciare a lavorare per creare i tuoi volantini o brochure.

In effetti per aumentarne l'efficacia, andrebbero aggiunti altri 2 tasselli molto importanti:

- La **GARANZIA** sull'acquisto
- Le **TESTIMONIANZE** di clienti soddisfatti

Diciamo che adesso ho volutamente tralasciato questi 2 aspetti perché per molte attività locali a volte non è così facile avere testimonianze pronte e una potente garanzia da poter offrire.

E siccome non voglio che la mancanza di questi 2 elementi costituisca per te una limitazione all'agire, ho evitato di inserirli.

Ovvio che se li hai farai bene ad inserirli.

Adesso che siamo quasi arrivati in fondo a questo report ti mostro un esempio di come si può impaginare graficamente un volantino per il Marketing a Risposta Diretta.

Per farlo utilizzerò uno degli annunci utilizzati negli esempi.



**“HAI I CAPELLI RICCI DIFFICILI DA PETTINARE AL MATTINO?”**

*Conosciamo bene cosa provi ogni mattina davanti allo specchio armeggiando con spazzole e phon, mentre i minuti passano e devi scappare al lavoro senno rischi di arrivare in ritardo (e spettinata).*

**HAIR SOFT**  
Cream

**Novità da HAIR SOFT**

Il nuovo HAIR SOFT è la prima mousse cream, creata in modo specifico per chi ha i **capelli ricci difficili da pettinare** al mattino è differente dagli altri prodotti per i capelli ricci, perché è studiato per quando i tuoi capelli al mattino, sono **davvero ingestibili**.

**Agisce in 30 SECONDI!**

**Con 1 confezione la seconda è in regalo**

**Vieni in negozio dall'1 al 6 giugno a provarla GRATIS e senza impegno e se decidi di acquistarla, ricevi una seconda confezione in OMAGGIO:**  
**Cosmetica Chic** - Via Armando Capelli 69 - Ariccia  
Per informazioni chiama: 111 222 3333

**ATTENZIONE:** Siccome non ci sono molte confezioni disponibili, questa proposta è valida solo nella settimana **dall'1 al 6 giugno**

Soft Hair Cream agisce in 30 secondi ed elimina le perdite di tempo di quando hai fretta.

**Diamo una rapida occhiata alla grafica di questo volantino al quale puoi ispirarti anche tu per il tuo materiale:**

1. **FOTO.** In alto è stata inserita una foto nella quale si identifica il prospect che ha il problema dei capelli ricci, catturandone l'attenzione.
2. **TITOLO.** Il titolo sotto la foto presenta il **problema** al prospect che comincia a pensare: "Ehi questo sono io, questo riguarda me, fammi vedere cosa dice..." e continua la lettura.

3. **PARTE SINISTRA.** Sulla sinistra trovi la foto del prodotto insieme alla ripetizione dell'offerta e al beneficio che si ottiene ad usarlo. Infatti nel caso che il prospect non legga tutto l'annuncio, avrà sempre sott'occhio questi 2 aspetti importanti.
4. **PARTE DESTRA.** Accanto alla foto trovi evidenziati 2 fondini con la scritta **NOVITA'** e poi **AGISCE IN 30 SECONDI**.  
E' infatti provato da test sul campo che inserire la parola NOVITA' all'interno di un annuncio ne aumenta l'interesse.  
La scritta "**Agisce in 30 secondi**" rappresenta il beneficio per il lettore ed è bene metterlo sempre in evidenza, perché anche questo accorgimento ne aumenta l'efficacia.
5. **PARTE INFERIORE.** Viene evidenziata la **Call to Action** con i benefici che si ottengono e le istruzioni per ottenere questi benefici.

---

**E adesso?** Adesso che sei giunto alla fine, potresti avere il desiderio di mettere subito in pratica quello che hai imparato. Segui tutte le indicazioni che hai ricevuto e inizia a lavorarci adesso per creare il tuo **volantino a risposta diretta**. Se invece pensi di avere la necessità di avere qualcuno al tuo fianco che ti sollevi da gran parte del lavoro, allora la cosa migliore è contattarmi qui:

**Scrivi a : [info@logocomune.it](mailto:info@logocomune.it)**  
e prenota una sessione gratuita di 30 minuti su  
skype - **(contato skype: danieleguidi)**

**Durante la consulenza gratuita ti aiuterò a:**

- Identificare il tuo mercato più profittevole
- Interessarlo con una offerta in esclusiva
- Comunicarla nel modo giusto

Con i miei migliori auguri di Buon Business

**Daniele Guidi**