

COLD OUTREACH SYSTEM

Il tuo primo DM a freddo che funziona

Il worksheet operativo per trovare la tua nicchia partendo dalle tue passioni e scrivere messaggi che ottengono risposte — non silenzio.

Workbook di accompagnamento al videocorso.

Compila ogni sezione **prima** di inviare il tuo primo messaggio.

Stampa questo file oppure compilalo digitalmente.

1 Dalla passione alla nicchia

La nicchia migliore non è quella "più profittevole sulla carta", ma quella dove **hai credibilità autentica da raccontare**. Si parte da ciò che conosci e ami, si individua il problema o desiderio nascosto di chi condivide quella passione, e si arriva a un pubblico raggiungibile davvero.

La catena da seguire:
Passione / Esperienza → Problema o desiderio connesso → Nicchia targettizzabile

Esempio: Amo viaggiare → chi segue pagine travel desidera viaggiare di più ma è frenato da soldi/tempo/lavoro fisso → nicchia: audience travel interessata a libertà finanziaria e lavoro da remoto.

Elenca 5 tue passioni o esperienze (cosa sai fare, cosa ami, cosa hai vissuto)

1	
2	
3	
4	
5	

Per ognuna: chi segue questo argomento, che problema NON dichiarato potrebbe avere?

Dove trovo concretamente questa nicchia? (pagine, gruppi, hashtag, profili specifici)

1 Mappa di nicchie — spunti

Usa questi esempi come ispirazione. Per ognuno è indicato il **problema o desiderio nascosto**: è lì che si aggancia la conversazione.

Nicchia	Problema / desiderio non dichiarato
Fitness / palestra	Vogliono disciplina e cambiamento di vita, non solo il fisico
Genitori / mamme	Cercano flessibilità di tempo e un reddito extra
Studenti fuori sede	Cercano indipendenza economica
Crypto / trading	Cercano già un'alternativa al lavoro tradizionale
Freelance / P.IVA	Hanno libertà ma non stabilità di reddito
Content creator aspiranti	Creano ma non monetizzano l'audience
Appassionati travel	Vogliono viaggiare di più ma sono frenati da lavoro/tempo

Le mie 3 nicchie candidate (scegli quelle dove hai una storia vera da raccontare)

1	
2	
3	

La domanda di verifica

In quale di queste nicchie ho la **credibilità autentica** per dire "ci sono passato anche io"? Quella è la tua nicchia di partenza.

2 Struttura A — Messaggio diretto

Da usare quando hai già prova sociale visibile nel profilo, oppure quando ti agganci a un contenuto specifico che il prospect ha pubblicato. Più veloce, ma con tasso di risposta più basso sui contatti totalmente freddi.

LA FORMULA

[Osservazione specifica e vera] + [Ponte di credibilità personale] + [Problema nominato, non prodotto venduto] + [CTA leggera]

Se togli anche solo uno di questi 4 pezzi, il messaggio suona falso o suona da spam.

"Ciao **[nome]**, ho visto **[aggancio specifico al suo contenuto]** — anche io **[ponte: la tua esperienza connessa]**. Ho creato **[valore / sistema, non prezzo]** per chi come te **[problema nominato]**. Ti va se **[CTA leggera, es. ti mando 2 info]?**"

Scrivi la TUA versione — Struttura A

Controllo qualità (spunta solo se il tuo messaggio le contiene davvero)

- ☐ C'è un'osservazione **specifico** e vera (non copia-incollabile a chiunque)
- ☐ C'è un ponte di credibilità personale ("ci sono passato anche io")
- ☐ Nomino un problema, non spingo un prodotto
- ☐ La CTA è leggera e a bassa frizione (non chiede un impegno grosso)

3 Struttura B — Domanda breve (soft open)

Da usare sui contatti totalmente freddi, senza relazione pregressa, quando vuoi massimizzare il tasso di risposta prima di proporre qualsiasi cosa. Richiede più messaggi, ma apre la porta con meno resistenza.

LA FORMULA

[Domanda breve legata al suo contenuto, curiosa non invasiva] → attendi risposta → [aggancio al problema] → [soft pitch]

"Ciao! [micro-complimento o osservazione specifica] — [domanda breve e facile a cui rispondere]?"

→ (attendi la risposta, poi in base a cosa dice colleghi al tema/problema, poi soft pitch)

Scrivi la TUA versione — Struttura B

Quando uso A e quando uso B?

Struttura A

Prospect "caldi" o con affinità già visibile nel profilo. Vai più diretto.

Struttura B

Prospect totalmente freddi. Apri con una domanda, costruisci prima di proporre.

4 La qualifica — prima del link

Non tutti quelli che rispondono "sì dimmi" sono pronti per landing page o webinar. Prima di mandare qualsiasi link, filtra con 1–2 domande. Questo evita di bruciare la relazione e ti fa arrivare al pitch solo con chi è davvero interessato.

Le mie 2 domande di qualifica (cosa devo sapere prima di mandare il link?)

Domanda 1 — situazione attuale

Domanda 2 — livello di interesse / apertura

Il flusso completo

Profilazione → Icebreaker / Domanda → Aggancio al problema → **Qualifica** → Invito a landing / webinar

Note e idee per il mio outreach
