



# COME EMERGERE SUI SOCIAL E ATTRARRE CLIENTI DA SOGNO GRAZIE ALLA CONNESSIONE EMOTIVA CON LA TUA AUDIENCE

(ANCHE SE HAI PAURA DEL GIUDIZIO, TI  
SENTI SOTTOVALUTATO, INVISIBILE E  
"NON ABBASTANZA BRAVO")

A cura di

**GIOVANNI BILLO**

docente di ECS Educational Coaching School, CEO di  
social4impact

# Quella maledetta paura di esporsi sui social e che rallenta il suo successo

La paura di esporsi sui social e di non sentirsi abbastanza bravi..

Apri il Pc, sorseggi l'ultimo goccio rimasto di caffè e cominci la tua giornata. Sai che dovrai mettercela tutta per fare più degli altri e ti concedi l'opportunità di far emergere i tuoi valori, la tua voce, le tue passioni e le tue abilità.

Ci guadagniamo da vivere facendo quello che ci piace. Lavoriamo Online tra un social e l'altro e stringiamo amicizie speciali tutti i giorni.

Ma non sempre è stato così.

Mi sono spesso sentito a disagio soprattutto all'inizio.

Avevo una dannata paura del giudizio degli altri che mi logorava dentro. Ero bloccato.

Ho avuto paura a pubblicare quel post. Ho avuto paura a pubblicare quella storia. Ho scritto e cancellato talmente tante frasi di un post che a quest'ora avrei sicuramente vinto il premio Pulitzer.

Ma avevo paura. Eccome se avevo paura.

Paura del Giudizio, delle Offese, delle Critiche di una parola fuori posto o di un pensiero frainteso.

Vorrei dirti una cosa.

Questa è la paura di esporsi sui social. Una paura che non dovrebbe esistere. Perché ci porta ad essere ciò che non siamo.

Ribellati.

Io questo post lo pubblico.

Io questa storia la pubblico perché questo sono IO. Questi sono i miei valori e voglio essere apprezzato per quello che SONO veramente. Non per quello che la mia paura vorrebbe che fossi.

Io non voglio essere un'ombra a causa degli altri. Voglio essere luce per chi ne ha bisogno.

Ci sono moltissime persone lì fuori che hanno paura di esprimersi come vorrebbero. Di mostrare i propri talenti al mondo e di guidare i loro clienti come leader.

Vuoi sapere una cosa?

Non hai idea di quante persone stanno aspettando di leggere il tuo post e di ascoltare la tua Storia.

Ci sono persone che stanno aspettando di essere ispirate da te. E te lo posso garantire.

Dietro uno schermo ci sono persone proprio come te.

Sii te stesso con i tuoi pregi e soprattutto difetti. Ma sii te stesso. L'autenticità premia. SEMPRE.

Ma so anche che..

So che è difficile eliminare quella sensazione di inadeguatezza che ti assale quando stai per pubblicare "quel post" o quella "verità" e che ti frena dall'uscire sui social

So che non ti senti abbastanza bravo e meritevole dell'attenzione del tuo pubblico. ("Chi mai ascolterebbe un principiante come me?" PS: Non sei un principiante. Sei già una guida)

So anche che non è facile creare contenuti convincenti, essere costanti e allo stesso tempo efficaci.

Ti siedi lì, davanti la tua scrivania e i minuti passano inesorabilmente e l'unica cosa che sei riuscita a scrivere è una parola del titolo. Il resto è bianco.

Le idee non ci sono. Sparite nel nulla.

E questo si ripete ogni mattina quando accendi il tuo pc. E oggi cosa pubblico? Cosa scrivo? Come posso farmi conoscere? Ci sarà qualcuno che mi ascolterà? E se poi ricevo una cirtica?

Alla fine, cadi nella tentazione di pubblicare un contenuto irrilevante tanto per pubblicare qualcosa. E questo sai benissimo non ti porterà a nulla.

Ma non ti preoccupare. C'è una soluzione. Il tuo business sta per cambiare. È il momento di diventare un vero Leader. Il palco è tuo e le persone sono pronte per ascoltarti

Un abbraccio

# 3 Step per cambiare il tuo Mindset e stravolgere la tua Attività

Cosa distingue un professionista che lotta per far crescere il suo business sui social da colui che effettivamente ottiene risultati?

Non è lavorare 16 ore al giorno

Non è fare sacrifici ogni singolo giorno

Non è nemmeno quanto tu sia bravo a fare quello che fai

La verità è che pensano e agiscono in modo diverso.

Voglio condividere con te 3 cambi di mentalità che possono fare un'enorme differenza nella tua vita professionale:

## 1) **Conquista il tuo VALORE**

Smettila di ripeterti frasi del tipo:

Sono troppo timido e insicuro

Non sono bravo abbastanza

Non sono fortunato

Non ho tempo

Sono un fallimento

Mi vergogno

Ho paura del giudizio della gente

La tua insicurezza ti porterà a vivere situazioni che non sono in linea con la tua vera essenza.

La realtà è che TU VALI. Tu sei abbastanza e non ti devi scoraggiare o sentirti indegno e insicuro.

Sentirsi privi di valore nel business porta alla paralisi.

E questo viene percepito anche dal tuo potenziale cliente che non si fiderà dei tuoi servizi.

Elimina la vocina interiore che dice "Chissà cosa penseranno gli altri", "Non credo di essere abbastanza bravo", "Sono inutile".

Se non ti senti compreso, intelligente, abbastanza bravo allora fermati e respira.

Abbraccia queste sensazioni. Sono anch'esse parte del percorso e quando ti senti appeso al filo dell'insicurezza ripeti a te stesso: **IO SONO ABBASTANZA E POSSO FARE LA DIFFERENZA NELLA VITA DELLE PERSONE**

## 2) Non paragonarti e non competere con gli altri

Non sei in una competizione e non paragonarti agli altri

Abbraccia il percorso e sii felice degli altri! I sentimenti negativi non portano nulla di buono. Saper controllare se stessi e il modo in cui vibriamo porterà benefici a noi e al nostro business. Sii Felice anche per gli altri.

Se ti accorgi che qualcuno sta avendo successo nel suo business, scrive post fantastici, ha un funnel strutturato ecc ecc non scoraggiarti o sentirti inferiore.

Non pensare che non raggiungerai mai quel livello. Ciò che non vedi sono i fallimenti, le paure, gli investimenti che hanno dovuto affrontare per arrivare dove sono ora. Semplicemente sono più avanti di te nel percorso ma non vuol dire che sono più bravi di te.

Nulla accade dalla mattina alla sera

La tua situazione attuale non ti permette ancora di avere un'idea sul quadro più ampio che potrai realizzare.

Ricordati che se vedi il successo degli altri, stai vedendo anche gli anni di insuccesso, di sudore e i pianti che si celano dietro.

Sii grato per l'ispirazione che puoi trarre e non paragonare la tua pagina 1 con la pagina 100 di un'altra persona

## 3) Distaccati dal risultato

Questo è forse uno dei consigli che mi è stato regalato e di cui ho fatto tesoro.

Distaccati emotivamente dal risultato.

Questo è la chiave.

Distaccati dai Sì e soprattutto dai NO.

Se trasmetti la tua emotività durante la vendita o l'approccio con un potenziale cliente è molto probabile che percepiranno queste emozioni.

Soprattutto se la tua emotività è comandata dalla volontà di chiudere a tutti i costi la vendita e "fare soldi"..

Questo si riflette anche sui contenuti che scrivi.

Mantenere stabili le emozioni ti darà l'opportunità di rafforzare la tua autorità quando dovrai affrontare una call nel modo corretto, con un'energia stabile e sicura e che ispira fiducia, autorevolezza e autenticità.

Padroneggia queste emozioni e vedrai che diventerà più naturale il processo di avvicinamento del tuo potenziale cliente.

Non sono cambi di mentalità drastici come vedi

Ma sono prospettive diverse.

Spero che questi consigli possano esserti utili per migliorare, praticamente, il tuo approccio con le persone e infine, come conseguenza, al Business.

**4 SEGRETI PER ATTRARRE  
CLIENTI DA SOGNO GRAZIE  
ALLA POTENZA DELLA  
CONNESSIONE EMOTIVA**

# SEGRETO #1 Usa un Linguaggio Potenziante

## Il tuo marketing attrae esattamente le persone con cui parli.

Se i tuoi contenuti si rivolgono a persone che non sono disposte a investire o a cambiare la propria vita, indovina chi attirerai? Proprio loro!

**Questo è un problema**, soprattutto perché quando senti la gente dire che “NON PUÒ permetterselo”, cominci a mettere in dubbio il tuo valore e a tenere i prezzi bassi.

### **Ecco la soluzione:**

**Cambia il linguaggio che usi nei tuoi post** ponendo il focus dalla persona che fatica ad arrivare a fine mese, timorosa di investire o di dedicarsi alla propria trasformazione, alla persona che è già alla ricerca di soluzioni ed è disposta a mettersi al lavoro perché va ALL IN.

**Esempio:** se vendi il tuo servizio 1:1 potresti utilizzare frasi come questa:

*“Hai provato corsi e programmi di gruppo e hai ottenuto risultati nella tua [vita, Business, corpo, mente], ma hai sempre desiderato un supporto personalizzato di un coach 1:1 perché sai nel profondo che è ciò che sbloccherà il tuo pieno potenziale”*

**Anziché usare un linguaggio tipo:**

*“Sei stufo che le cose non funzionino mai, ogni corso che acquisti finisce nel dimenticatoio a fare la polvere perché non riesci a implementare le informazioni, vuoi assumere un coach 1:1 ma non hai ancora i soldi per farlo”*

Vedi la differenza? **Utilizza un linguaggio incoraggiante e potenziante che attiri clienti di alta qualità** pronti a ottenere risultati e respinga le persone che non sono adatte a lavorare con te.

## SEGRETO #2

### Prendi posizione per la loro grandezza

**Anche se parli specificamente a clienti di alta qualità nei tuoi contenuti, ecco la realtà:**

La nostra mente è il nostro peggior nemico. Non importa quanto successo abbiano i clienti ai quali ti stai rivolgendo, quanto siano attraenti, quanto la loro vita sia allineata, il tuo cliente ideale è il peggior critico di se stesso e la sua mente è piena di obiezioni sul perché potrebbe non essere degno di trasformazione e perché assumerti potrebbe essere un'opportunità che non sono disposti a prendere adesso.

**E 'normale.**

**È FONDAMENTALE che i tuoi contenuti affrontino queste obiezioni.** Il loro critico interiore è lì per cercare di tenerli al sicuro, ma nella zona sicura non accade mai nulla di trasformativo o sorprendente.

Il tuo compito è essere lo specchio che mostra loro che stanno operando in base a una serie di convinzioni che li mantengono in stallo, e quindi dare loro la possibilità di cambiare e agire.

**“Sei la persona giusta per aiutarmi?”**

**“Sarò in grado di ottenere risultati?”**

**“Mi piaci ma... le tue cose \*davvero\* funzionano?”**

Queste sono tutte domande su cui riflette il tuo cliente ideale quando arriva sul tuo profilo, sul tuo sito web o legge i tuoi contenuti.

Il modo più semplice per distinguersi dalla massa è condividere almeno una volta alla settimana alcuni dei risultati/vittorie che i tuoi clienti stanno ottenendo lavorando con te.

Se passi troppo tempo a pubblicare contenuti sulle tue convinzioni personali o sul tuo approccio senza supportarlo con prove o dimostrare che stai effettivamente incarnando ciò che stai condividendo, ti perderai nel rumore.

Ecco la chiave... non limitarti a pubblicare una testimonianza sulla tua bacheca di Facebook, assicurati di dare alle persone un'idea di **COME** hai aiutato il tuo cliente **ad arrivare lì** e **che emozioni prova ORA** che ha raggiunto il risultato

**Sai cosa si dice... "Un'immagine vale più di mille parole".**

**Dipingi un'immagine nella mente del tuo cliente ideale di ciò che è possibile per lui quando implementa il tuo processo/approccio.**

**Ciò significa... condividere con loro gli ostacoli che i tuoi clienti stavano incontrando PRIMA di iscriversi e quali piccoli passi hai fatto lungo il percorso per arrivare a ottenere il Risultato.**

**È vero, ora più che mai le persone hanno voglia di percepire una connessione con i brand da cui acquistano.** Vogliono connettersi con la versione REALE di te.

I clienti più ideali si iscriveranno con te se dimostrerai loro che sei un vero essere umano con cui possono identificarsi, non solo un esperto raffinato.

**Tuttavia, c'è una differenza tra essere autentici e attirare compassione (ovvero essere un disastro)!**

**Definizione di disastro:** vomitare problemi professionali o personali al pubblico per ottenere convalidazione e compassione. Potresti ottenere Mi piace e commenti, perché alle persone piace l'intrattenimento, ma non aumenterà le vendite.

Alcuni di voi potrebbero leggere questo scuotendo la testa in disaccordo o annuendo in accordo. Va bene in ogni caso!

**Il mio lavoro è aiutarti ad attirare più clienti, non solo ottenere Mi piace e commenti**

**Ricorda:** sei qui per essere un coach che fornisce supporto e insights al tuo pubblico. Non il contrario.

Quindi qual è l'antidoto a questo?

**Praticare la vulnerabilità Potenziale:** condividere storie che permettano al tuo pubblico di auto-identificarsi, con l'intenzione di trasmettere le lezioni che hai imparato da un luogo di empowerment invece di condividere da un luogo di vittimismo.

**Spero che questo documento ti sia stato utile.**

**Ti auguro buone feste e un felice Natale**

**Un Abbraccio Sincero,**

**Giovanni**