



Questi 15 Template sono una delle 30 Lezioni sulle FB ADS che puoi trovare dentro la ["Membership di ABS"](#)

## **TEMPLATE n. 1:** ***“Esprimi i loro desideri”***

[Richiama il risultato più cercato della nicchia che stai cercando di colpire]

[Fagli sapere che possono raggiungerlo. Aggiungi una prova (esempio una testimonianza)]

[Spiega loro come possono ottenerlo (grazie al tuo prodotto) - introduci il tuo prodotto/servizio]

[Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...]

[invito all'azione]

---

**TITOLO:** Chi altro vuole [risultato desiderato]?

## **TEMPLATE n. 2:** ***“Dolore contro desiderio”***

Queste cose ti sembrano familiari?

**X** [Risultato negativo/dolori/lotte/cattive esperienze]

**X** [Risultato negativo/dolori/lotte/cattive esperienze]

**X** [Esito negativo/dolori/lotte/cattive esperienze]

**La verità è che:** [Parla dell'idea sbagliata comune nel tuo mercato/ di come non ci sia un'unica soluzione al loro problema]

[Presenta la tua offerta e descrivi come può aiutare a trasformare le loro vite]

> [Risultato/benefici desiderati]

> [Risultato/benefici desiderati]

> [Risultato/benefici desiderati]

[Riepilogo in una riga della tua offerta]

[Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...]

[invito all'azione]

-----  
**TITOLO:** Ottieni [Risultato desiderato] Senza [Dolore/Fatica]

## **TEMPLATE n°3:** **“Crea un'immagine”**

Se ti sei mai chiesto come [ottenere il risultato desiderato]...

Devi assolutamente leggere qui sotto

[Dì che ciò che vogliono ottenere è possibile]

[È qualcosa che fai e funziona costantemente per ottenere il "risultato desiderato"]

[Racconta cosa stai facendo e come lo stai facendo.]

[Prova]

Ma quindi come si fa ad [ottenere il risultato desiderato)?

Come si fa [un altro risultato desiderato)?

Come si fa [un altro risultato desiderato)?

[Posiziona il tuo prodotto/servizio come la **soluzione** e fa

un offerta introduttiva]

[Funzione - beneficio specifico – che ha/dà il tuo prodotto]

[Funzione - beneficio specifico - che ha/dà il tuo prodotto]

[Funzione - beneficio specifico - che ha/dà il tuo prodotto]

[Mettiti in contrasto con i concorrenti (truffatori, prodotti di bassa qualità, ecc.)]

Quando si tratta di [ottenere il risultato desiderato], di chi ti puoi veramente fidare?

[Riepilogo in una riga della tua offerta]

[Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...]

[invito all'azione]

-----  
**TITOLO:** Come ho finalmente (ottenuto il risultato desiderato)

## TEMPLATE n. 4:

### *“Perché noi siamo i migliori”*

[Racconta di come sei diverso dai concorrenti/offerte ordinarie - può essere una domanda o un'affermazione. Entrambi funzionano.]

[Motivo #1]

[Spiegare ulteriormente. Espandi la spiegazione]

[Motivo #2]

[Spiegare ulteriormente. Espandi la spiegazione]

[Motivo #3]

[Spiegare ulteriormente. Espandi la spiegazione]

[Riepilogo in una riga della tua offerta]

[Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...]

[invito all'azione]

---

**TITOLO:** Nuova soluzione [al problema x]

## TEMPLATE n. 5:

# “Le persone non ne hanno mai abbastanza!”

Le persone non ne hanno mai abbastanza di [Offerta]  
- [Aggiungi prova sociale/credibilità]! "

Questo incredibile [Termine generale per la tua offerta] ha aiutato migliaia di persone a [Crea un'immagine del risultato desiderato]

È progettato per:

[Dichiara una caratteristica e poi mettila in relazione con un beneficio profondo]

[Caratteristica/beneficio]

[Caratteristica/beneficio]

[Caratteristica/beneficio]

[Fai una grande promessa che solo tu puoi fare per il tuo cliente e che i tuoi competitor non fanno.

[Parla delle alternative che ci sono sul mercato) ma che non forniscono i [Risultati/Qualità che la tua offerta invece può dargli].

[Riepilogo in una riga della tua offerta]

[Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...]

[invito all'azione]

---

**TITOLO:** questo nuovo (termine generale per la tua offerta) sta diventando virale! (Emoji)

## TEMPLATE n. 6:

### *“Il Copy della Paura”*

[Scrivi la più grande Paura/Difficoltà che il target a cui ti stai rivolgendo ha in questo momento)

[Usa una citazione di una fonte autorevole per dimostrare che la paura è reale]

[Espandi ulteriormente la paura)

[Introduci la soluzione]

[Introduzione alla tua offerta e come può risolvere la paura/perché è la soluzione]

[Caratteristiche e benefici]

[Riepilogo in una riga della tua offerta)

[Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...]

[invito all'azione]

---

**TITOLO:** questo [termine generale per la tua offerta] può davvero aiutare a risolvere [La paura del tuo potenziale cliente]?

# TEMPLATE n. 7:

## *“Il Copy del Dolore”*

[Richiama il dolore più comune che il tuo mercato sta affrontando/fai una domanda diretta affrontando il punto dolente del mercato (se vuoi usare la domanda diretta stai attento a non violare le policy di FB occhio!))

[Espandi ulteriormente. Lascia che visualizzino il dolore. Lascia che lo sentano di nuovo.)

Ma questa non è la parte peggiore.

La parte peggiore è -- [la più grande conseguenza del dolore.)

[Introduci la Soluzione)

[Introduzione alla tua offerta e come può risolvere quella paura/perché è la soluzione)

[Riepilogo in una riga della tua offerta)

[Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...

[invito all'azione]

-----  
**TITOLO:** questo [termine generale per la tua offerta] può davvero aiutare contro [punto dolente del tuo potenziale cliente]?

**P.S.** Da un'occhiata ai risultati ottenuti dai nostri studenti usando questi template: [Risultati Studenti ABS](#)



## **TEMPLATE n. 8:** ***“Testimonianza Lunga”***

["Testimonianza lunga di un cliente"(Può essere lunga 3-4 righe))  
- [Nome), cliente verificato

Per meno di [Prezzo), questo [Termine generale per la tua offerta)  
ha aiutato migliaia di persone, tra cui [Nome del cliente sopra], a  
[Raggiungere il risultato desiderato)

[Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...

[invito all'azione]

-----  
**TITOLO:** [ottieni il risultato desiderato] grazie a [offerta]

## **TEMPLATE n. 9:** ***“Usa le loro domande”***

[Una domanda che viene posta comunemente nel tuo mercato]

[Rispondi a questa domanda. Tienili impegnati qui. Parla della tua USP o meccanismo unico)

[Espandi ulteriormente la risposta attraverso benefici, prove, ecc.]

[Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...]

[invito all'azione]

-----  
**TITOLO:** Ecco perchè [la tua Offerta] è diversa da tutto il resto...

## TEMPLATE n. 10:

### *“Beneficio + Funzionalità”*

Ottieni subito [beneficio) grazie a questa [Funzione)

[Spiega come la tua offerta li aiuta a raggiungere il risultato desiderato. Enfatizza il tuo USP e il meccanismo unico)

[Prova)

[Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...

[invito all'azione]

---

**TITOLO:** Scopri perchè più di [numero] di persone hanno già approfittato di questa offerta

## TEMPLATE n. 11:

# “Sii controverso per catturare l'attenzione”

[Testimonianza] Devi mettere una testimonianza che va contro i luoghi comuni del tuo mercato  
- [Nome), cliente verificato

Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...  
[link]

[Caratteristica - Beneficio]  
[Caratteristica - Beneficio]  
[Caratteristica - Beneficio]

Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...

[invito all'azione]

-----  
**TITOLO:** Ottieni (Risultato desiderato] grazie a (Offerta]

**TEMPLTE n.12:**

# *“Immaginazione”*

Immagina di poter ottenere [risultato desiderato]...

Ma senza dover provare/dover fare queste cose:

[punto dolente].

[punto dolente].

[punto dolente].

Per la prima volta puoi davvero avere/ottenere [risultato desiderato] senza [punto dolente]!

Sembra un sogno, lo so...

In effetti, [X anni fa] era nella tua stessa situazione [parla delle tue difficoltà).

Ma tutto questo è cambiato dopo che ho scoperto [introduci l'offerta/prodotto).

[presenta la soluzione e come aiuta a risolvere il punto dolente del tuo target].

Spiega come il [tuo prodotto] ha cambiato la tua vita/risolto un problema insormontabile

Per meno di [prezzo], questo [nome prodotto} ha aiutato migliaia di [Il tuo target]

[Risolvi le obiezioni che possono avere]!

[Obbiezione > Risposta di come la tua offerta risolve l'obiezione]

[Obbiezione > Risposta di come la tua offerta risolve l'obiezione]

[Obbiezione > Risposta di come la tua offerta risolve l'obbiezione]

Se anche tu vuoi ottenere [risultato desiderato]

Ordina ora [Il tuo prodotto]!

---

**TITOLO:** [Chiama il tuo mercato], questo è per te

## TEMPLATE 13:

### *“Le storie che vendono”*

"[Un equivoco comune sotto forma di citazione]" è quello che [medici, imprenditori, ecc.) mi dicevano da anni.

Ho cercato di rimandare, ma con il passare del tempo il mio [PROBLEMA/DOLORE/PAURA) è peggiorato sempre di più.

Ogni giorno [Sentivo/provavo questo PROBLEMA/DOLORE/PAURA] . Espandi il problema e racconta di come ha influenzato la tua vita/ il tuo lavoro

Ho provato di tutto. [Elenca le alternative/concorrenti che hai provato ma che non ti hanno fatto ottenere i risultati desiderati) ma le cose invece di migliorare peggioravano

E non ce la facevo più, così ho iniziato a considerare di provare [l'alternativa peggiore).

È stato allora che un [mio collega, amico, ecc.) mi ha fatto conoscere [introduci il tuo prodotto).

Lei/Lui mi ha spiegato[ come ha risolto i problemi del tuo target grazie al tuo prodotto (spiega anche po' come funziona)].

Allora ho deciso di provarlo anche io, da quel momento non ho più avuto/provato [PROBLEMA/DOLORE/PAURA]

Uso ancora [Il tuo prodotto] fino ad oggi e la mia vita è migliorata alla grande

Clicca qui [LINK] per sapere come [Offerta) può aiutarti ad [ottenere il risultato desiderato)

---

**TITOLO:** questo [termine generale per la tua offerta] può davvero aiutare con [punto dolente]?



**TEMPLATE n.14:**  
***“Di nuovo disponibile!”***  
**(Ottimo per il retargeting)**

Il [termine generale per la tua offerta] che è andato esaurito 4 volte l'anno scorso è TORNATO FINALMENTE IN MAGAZZINO!

Afferra la tua [Offerta] prima che vada esaurita di nuovo.

Con oltre [Numero] di clienti soddisfatti, questo è l'ultimo [Termine generale per la tua offerta] di cui avrai bisogno.

[Presenta la tua offerta e descrivi come può aiutare a trasformare le loro vite]

[Parla della tua USP e del meccanismo unico: cosa rende speciale e diverso dagli altri il tuo prodotto]

Non c'è da meravigliarsi se questa [Offerta] è diventata virale!

Non dovrai più preoccuparti di [Punto di dolore].

Promo: Sconto, Scarcity, Urgency ecc...

[invito all'azione]

-----  
**TITOLO:** questo nuovo (termine generale per la tua offerta) sta diventando virale! (Emoji)

**TEMPLATE n.15**  
**“SCONTO”**  
***(Ottimo per il retargeting)***

(Testimonianza del cliente)

[Raggiungere il risultato desiderato) non è mai stato così conveniente!

Questo [Termine generale per la tua offerta) ha aiutato migliaia di clienti ad [ottenere il risultato desiderato)

La parte migliore?

È in [promozione] solo oggi!

Ora puoi facilmente [ottenere il risultato desiderato) spendendo il [%] in meno

Che cosa stai aspettando?

[invito all'azione)

-----  
**TITOLO:** migliaia di (il tuo target] stanno (ottenendo il risultato desiderato] grazie a [il tuo prodotto]

---

**Complimenti** hai appena letto 15 Template di Copy per le Tue FB ads che hanno venduto più di 1 Milione di prodotti in Affiliazione in qualsiasi Vertical

Non ti resta che applicarli e vedere le Tue conversioni esplodere! Ma questo è solo L'inizio... Leggi bene qui sotto

Sei interessato ad ottenere un **ROI del 300%** nonostante i costi della pubblicità si stiano alzando?

Se sì, allora vorrai raggiungerci ad un webinar gratuito!

**Durante questo webinar spiegheremo step by step:**

1. Cosa vendere per avere un ritorno sull'investimento del 300%
2. Come fare davvero Black La Strategia in 6 punti
3. Perché è il business più semplice che puoi fare nel 2021-22 e ti può salvare dal fallimento

Puoi vederlo GRATUITAMENTE, poi verrà messo a pagamento

Ma i posti sono solo 100, perciò vorrai accertarti di riservarti il tuo prima che finiscano.

Registrati gratis adesso su cliccando ==> [qui](#)

Spero di vederti lì!

**P.S.**Un'opportunità come questa capita molto raramente,

quindi non perdere la tua chance!

**Registrati adesso per riservare il tuo posto:** [Webinar](#)