

*guida*

# CREA IL TUO FREEBIE

Trasforma un semplice freebie in una risorsa strategica per costruire una relazione con il tuo cliente ideale

GLORIA INGRASSIA

Gloria Ingrassia  
Design & Strategy Studio  
[www.gloriaingrassia.com](http://www.gloriaingrassia.com)

Per informazioni o richieste scrivi a [info@gloriaingrassia.com](mailto:info@gloriaingrassia.com)

Copyright © 2025 Gloria Ingrassia

Progettazione, design e scrittura a cura di Gloria Ingrassia

Versione 3.0

Tutti i diritti riservati. Questa guida è destinata esclusivamente all'uso personale. È vietata qualsiasi forma di riproduzione, distribuzione, modifica o condivisione con terzi senza il consenso scritto dell'autrice.

# INDICE

Introduzione	04
Cos'è un freebie e come usarlo nella tua strategia	06
Come scegliere l'argomento giusto per il tuo freebie	10
La struttura di un freebie irresistibile	12
Formati più adatti per coach, consulenti e formatrici	13
Come sviluppare il contenuto	19
Framework per creare il titolo del freebie	22
Adesso che hai progettato il freebie, cosa fare?	25
Invito personale	26

# Sei pronta a costruire il tuo nuovo freebie e farlo conoscere ai tuoi potenziali clienti?

Molti pensano che creare un freebie sia sufficiente per ottenere contatti e trasformarli in clienti. In realtà, senza una strategia dietro, un freebie rischia di essere l'ennesima risorsa scaricata e abbandonata nella cartella download.

Ho creato questa guida proprio per aiutarti a creare un freebie che sia **irresistibile** e **memorabile**. Il freebie è il primo punto di incontro con il tuo cliente ideale. Una risorsa che ha l'obiettivo di comunicare la tua essenza e la tua expertise, e che ti avvicina ancor di più al tuo cliente ideale.

## COME USARE LA GUIDA

Prima di passare all'azione, voglio darti alcuni suggerimenti su come utilizzare la guida affinché tu possa trarne il meglio.

- 1** Utilizza la penna. Scarica il PDF e stampalo. In questo modo avrai sempre gli esercizi sottocchio e avrai la sensazione di lavorare a qualcosa di "reale".
- 2** Sono sempre felice di vedere le mie clienti avere successo e vorrei che mi mostrassi il tuo freebie una volta terminato. Puoi anche dividerlo e taggarmi su Instagram [@gloriaingrassia](https://www.instagram.com/gloriaingrassia)
- 3** Se durante il percorso avrai domande o bisogno di un consiglio, potrai scrivermi una mail a [info@gloriaingrassia.com](mailto:info@gloriaingrassia.com)

Il **freebie** rappresenta  
un punto di incontro  
con il tuo cliente ideale

Progetta con la stessa cura di  
un'offerta a pagamento

È qui che inizia la **magia**

# Cos'è un freebie e come usarlo nella tua strategia

Mi piace definire il freebie come un piccolo assaggio da dare alle persone con cui entriamo in comunicazione, un'opportunità immancabile e preziosa per mostrare e dimostrare il valore unico e speciale del nostro modo di lavorare.

Nella mia strategia, **il freebie è il primo tassello importante nella costruzione di una relazione** duratura con il mio cliente ideale.

Proprio per questo motivo, utilizzo il freebie esattamente con la stessa funzione di un [lead magnet](#), ovvero una risorsa - anch'essa gratuita - il cui obiettivo principale è la creazione di una lista di **persone in target**, con le quali comunicare successivamente via email.

Anche se il freebie è, per definizione, una risorsa gratuita, non dobbiamo trattarlo come qualcosa di poco valore o attribuirgli l'accezione negativa spesso legata al termine "gratuito".

La gratuità non deve essere la caratteristica su cui porre l'accento. Perché se da una parte specificare che "è gratis" può attirare più consensi, dall'altra rischia di richiamare persone che lo scaricano pensando "Perché no? Tanto è gratuito", per poi lasciarlo a prendere polvere nella cartella dei download, in compagnia di tante altre risorse.

Concludo dicendo che il freebie è prima di tutto un modo genuino per donare quel tanto decantato valore. È il nostro modo di dare qualcosa di concreto, senza aspettarci nulla in cambio nell'immediato. **È un piccolo semino che piantiamo per il futuro.**



## Cosa vorresti che dicessero le persone dopo aver utilizzato il tuo freebie?

### Esempi

Hai creato una masterclass per aiutare le persone a smettere di paragonarsi agli altri e sentirsi sicuri del loro valore. Questi sono alcuni esempi di feedback che vorresti ricevere:



“Questa masterclass è stata una svolta per me! Mi sono sempre paragonata agli altri sul lavoro, sentendomi inferiore. Grazie all’esercizio del terzo pilastro, ho finalmente capito come valorizzare le mie capacità senza sentirmi inadeguata. Ora affronto le sfide con più sicurezza e ho smesso di autosabotarmi. Grazie!”



“Prima della masterclass, il confronto con gli altri mi bloccava e mi faceva sentire sempre un passo indietro. Ora ho cambiato prospettiva e ho strumenti pratici per trasformare quel confronto in motivazione e crescita personale. È stato un vero shift di mentalità!”

---

---

---

# Obiettivi di un freebie

Puoi utilizzare il freebie per raggiungere obiettivi specifici, in correlazione alla fase in cui si trova il tuo business in questo momento. Può servire per attrarre nuovi contatti, rafforzare il posizionamento del tuo brand, educare il tuo pubblico o prepararlo all'acquisto di un servizio.

- ✓ **Posizionamento e autorevolezza**  
Un freebie ben strutturato ti aiuta a dimostrare la tua esperienza, a posizionarti come un'esperta nel tuo settore e a costruire fiducia.
- ✓ **Creazione di una lista di contatti**  
È un ottimo asset per costruire una lista di contatti in target, attrarre persone più affini a te e avviare una comunicazione con loro.
- ✓ **Preparazione alla vendita**  
Il freebie può essere il primo passo strategico per introdurre un servizio o un'offerta, abituando il pubblico a interagire con te e portandolo in modo naturale verso l'acquisto.
- ✓ **Validazione di un'offerta**  
Ti permette di testare il reale interesse per un determinato argomento, raccogliere feedback preziosi e capire se puoi procedere con la creazione di un prodotto o servizio più ampio.
- ✓ **Segmentazione**  
Segmentare i contatti in base ai loro bisogni ti aiuta a creare dei contenuti mirati e a proporre l'offerta adatta, aumentando così le conversioni.

# CARATTERISTICHE DI UN FREEBIE CHE FA LA DIFFERENZA

- ✓ **Snello**  
È breve e dritto al punto, senza fronzoli o contenuti superflui.
- ✓ **Risolutivo**  
Affronta un problema specifico e offre una soluzione immediata.
- ✓ **Interattivo**  
Coinvolge con esercizi, domande, checklist o esempi pratici.
- ✓ **Coerente**  
È allineato alla tue offerte e alla tua strategia di business.
- ✓ **Pratico**  
Utilizzabile fin da subito, contiene spunti facilmente applicabili.
- ✓ **Unico e speciale**  
Un contenuto che parla del tuo punto di vista e della tua esperienza.
- ✓ **Accessibile**  
Consultabile senza difficoltà, attraverso un procedimento chiaro.
- ✓ **Memorabile**  
L'esperienza e i risultati ottenuti lo rendono indimenticabile.

# Come scegliere l'argomento giusto per il tuo freebie

Possiamo creare il miglior contenuto del mondo, ma se non risponde a un problema specifico, qualcosa in cui le persone si riconoscono al punto da pensare “Sta parlando di me!” oppure se non offre un valore aggiunto raccontando qualcosa di cui non erano a conoscenza, il freebie perderà di efficacia e non ti aiuterà a raggiungere l'obiettivo prefissato.

- 1 Problema specifico**  
Parti da un problema molto sentito dalle persone a cui ti rivolgi e restringilo fino a trasformarlo in un'esigenza specifica, in cui sia facile identificarsi.
- 2 Soluzione al problema**  
Il freebie è la soluzione al micro problema del tuo cliente ideale. Qual è la soluzione che puoi offrire grazie alle tue competenze? È già qualcosa che offri nelle tue offerte?
- 3 Promessa trasformativa**  
Hai identificato il problema specifico del tuo cliente e hai individuato la soluzione migliore, adesso trasforma il messaggio in una promessa.



## Parti dal MACRO problema fino ad arrivare al MICRO





## Quale soluzione hai individuato per risolvere il problema specifico?

### Esempio

Può essere uno strumento, un metodo, qualcosa di cui hai molta competenza infatti questa soluzione è già integrata nella tua offerta. Se il problema specifico era “Il mio sito riceve poco traffico dai motori di ricerca”, la soluzione potrebbe essere “Ottimizzare il sito lato SEO”.

---

---



## Scrivi la promessa trasformativa che avrà grazie al tuo freebie

### Esempio

Grazie alla tua risorsa, cosa sarò in grado di fare/ottenere/conoscere rispetto a prima? È una promessa legata alla soluzione che offri. Se la soluzione individuata è “Ottimizzare il sito lato SEO”, la promessa potrebbe essere “Ti aiuto ad aumentare il traffico proveniente da Google, migliorando il posizionamento del sito”.

---

---

# LA STRUTTURA DI UN FREEBIE IRRESISTIBILE

## ARGOMENTO

Un topic molto specifico basato su esigenze/bisogni del cliente ideale.

+

## FORMATO

Un formato semplice e piacevole da creare, adatto al tuo pubblico ideale.

+

## INDICE

Una lista dettagliata dei punti da trattare all'interno del freebie.

+

## TITOLO

Il nome del freebie seguito da una headline che attrae l'attenzione e parla al cuore del cliente ideale.

# FORMATI PIÙ ADATTI PER COACH, CONSULENTI E FORMATRICI

La scelta del formato è anche un modo per filtrare le persone e avvicinarti al tuo cliente ideale. Scegli la tipologia di risorsa in base alle tue preferenze come professionista: chiediti quali contenuti ti piace creare di più, quali ti entusiasmano meno o ti risultano più ostici da produrre. Allo stesso tempo, considera le abitudini delle persone a cui ti rivolgi.

## ● GUIDA IN PDF / EBOOK

Perfetto per fornire contenuti strutturati e di valore in modo chiaro e sintetico. La guida è più sintetica, mentre l'ebook offre maggiore approfondimento.

**TIP** Numero pagine: 15/20 guida, max 50 ebook

---

## ● CHALLENGE

Un percorso pratico che porta i partecipanti a un primo risultato in pochi giorni. Ogni giorno ricevono istruzioni per completare un compito semplice e ottenere così delle piccole e costanti vittorie.

**TIP** Durata: 3 / 5 / 10 giorni

---

## ● MASTERCLASS / WEBINAR / LEZIONE

Una sessione di formazione in diretta o registrata per approfondire un tema e creare interazione con il pubblico.

**TIP** Durata: 45-90 min + slide o materiali di supporto

---

● **MINI CORSO / ACCESSO FREEMIUM**

Breve percorso formativo che introduce un argomento specifico con lezioni registrate che dimostrano il tuo metodo.

**TIP** Lezioni di 10-20 min, max 4 lezioni

---

● **WORKBOOK / PLANNER**

Strumento operativo con schede, esercizi e spazi da compilare per applicare un metodo o pianificare un'attività.

**TIP** Usa schemi, checklist e spazi di scrittura

---

● **TEMPLATE / FRAMEWORK / PROMPT**

Modelli pronti da usare per semplificare attività o processi, forniscono un aiuto immediato.

**TIP** Brevi e schematici

---

● **SEQUENZA EMAIL**

Un insieme di email strutturate per educare, coinvolgere e portare all'azione in modo graduale.

**TIP** 4-7 email

---

● **QUIZ**

Strumento interattivo che coinvolge e segmenta il pubblico, offre un risultato personalizzato.

**TIP** 2-3 risultati

---



Quali sono i formati più utilizzati nel tuo settore?

---

---

---



Il formato del freebie ha un fil rouge con quello delle tue offerte?

**Esempio**

Insegnante di tedesco che vende videocorsi. Per mantenere coerenza, il freebie potrebbe essere un mini corso per principianti o una lezione specifica sulla grammatica. Potresti anche creare un PDF con alcuni esercizi estrapolati dal videocorso.

---

---

---



C'è un formato che ti piacerebbe sperimentare anche se poco comune?

---

---

---



Vorresti integrare dei materiali extra o mixare diversi formati?

**Esempio**

Se il formato principale del freebie è “Guida in PDF” potresti integrare al suo interno anche degli esercizi o porre delle domande.

---

---

---



## Dai spazio alla tua creatività

Non fermarti alla prima idea: esplora diversi angoli e formati per rendere il tuo freebie davvero speciale. Scrivi 20 idee diverse, anche riprendendo lo stesso concetto in modi nuovi. All'inizio sarà semplice, ma quando le idee inizieranno a scarseggiare, dovrai sforzarti. Ed è proprio lì che nasceranno le intuizioni più creative. In questa fase, non pensare al titolo o alla struttura: lascia fluire le idee.

01

11

02

12

03

13

04

14

05

15

06

16

07

17

08

18

09

19

10

20



# Come sviluppare il contenuto

Adesso che hai identificato i contenuti del tuo freebie, è arrivato il momento di svilupparli. Per questo motivo, ho scritto una lista di azioni da seguire.

## 1 Introduci l'argomento

Qualunque sia il formato del tuo freebie, inizia con un'introduzione che fornisca alcune informazioni preliminari sull'argomento trattato nel freebie. Offri un'anticipazione di ciò che ci si può aspettare e dei benefici che si potranno ottenere mettendolo in pratica fino alla fine.

## 2 Sviluppa il contenuto

Per ogni punto dell'**Indice**, sviluppa tre concetti chiave. Se stai scrivendo un contenuto, dedica a ciascun concetto un paragrafo; se invece stai registrando un video, riservagli 1-2 minuti. Questo ti aiuterà a mantenere il contenuto equilibrato ed evitare che alcuni punti siano troppo approfonditi mentre altri risultino troppo sintetici. Apri un nuovo documento e inizia a raccogliere tutte le idee, anche se il formato finale sarà un video. Evita di lavorare direttamente sul file originale o di registrare senza prima aver definito una scaletta chiara dei concetti da sviluppare.

## 3 Porta ad approfondire l'argomento

Il freebie è solo un assaggio: non può e non deve essere un corso completo, che richiederebbe ore di registrazione o la creazione di centinaia di pagine di contenuti. Deve risolvere un piccolo problema di ciò che offri nella tua proposta a pagamento. Il suo scopo è aumentare la consapevolezza su aspetti che prima non erano chiari o non si conoscevano, dimostrare che il percorso è solo all'inizio e far emergere il valore di ciò che puoi offrire.

### 4 Parla di te

Racconta chi sei, cosa fai e perché sei la persona giusta per guidare il tuo pubblico in questo percorso. Non servono troppe informazioni, ma è importante trasmettere autorevolezza e autenticità. Assicurati di includere i tuoi riferimenti: sito web, profili social e indirizzo email.

### 5 Contenuti extra

Arricchisci il freebie con elementi interattivi per renderlo più coinvolgente e utile. Se si tratta di una masterclass, crea delle slide per offrire un riferimento visivo e permettere alle persone di fare screenshot o scaricarle. Nel caso di una guida, aggiungi domande o esercizi per favorire l'applicazione pratica dei contenuti. Se invece stai creando un quiz, personalizza i risultati e fornisci un PDF scaricabile da inviare per email.

### 6 Revisiona il freebie

Verifica che il tuo freebie rispetti tutte le caratteristiche fondamentali per renderlo unico e autentico. Prima di concludere, chiediti:

Quanto di te c'è nel contenuto? Traspaiono i tuoi valori? Hai utilizzato espressioni che ti caratterizzano? Hai fatto esempi basati sulla tua esperienza e sui risultati ottenuti dai tuoi clienti?

Questa è una parte che spesso viene trascurata, ma è ciò che fa la differenza tra un contenuto dello stesso argomento che potrebbe essere stato scritto da chiunque e uno che porta la tua firma.



“

RICORDA

Stai creando un freebie, non un'enciclopedia!

# FRAMEWORK PER CREARE IL TITOLO DEL FREEBIE

Il titolo di un freebie deve rendere immediatamente chiaro l'argomento, evidenziare la soluzione che offre e comunicare il suo valore in modo diretto. Deve contenere un elemento di autenticità, essere facilmente riconoscibile e accompagnato da un gancio forte ed esplicativo che catturi l'attenzione.

Ecco alcuni schemi che puoi usare per strutturare il titolo del tuo freebie, insieme ad esempi pratici:



La chiave per ottenere [risultato] senza [ostacolo]

## Esempio

Growth List Masterclass: la chiave per far crescere la tua lista email senza investire in ads

---

---



Come [risultato desiderato] in [tempo breve] (anche se [ostacolo])

**Esempio**

Come scrivere una pagina di vendita in un'ora (anche se non sei una copywriter)

---

---



Hai bisogno di X o Y? Scoprilò con questo quiz

**Esempio**

Il tuo business ha bisogno di più visibilità o più conversioni? Scoprilò con questo quiz

---

---



[numero] step per [risultato] che  
[promessa] (con [valore aggiunto])

**Esempio**

Copy Capt: 5 step per scrivere caption che vendono su Instagram (con esempi da copiare)

---

---



[durata] di [metodo] per [risultato]  
prima di [scadenza]

**Esempio**

G&C Challenge: 10 giorni di workout per tonificare glutei e cosce prima dell'Estate

---

---

# ADESSO CHE HAI PROGETTATO IL FREEBIE, COSA FARE?



Il freebie è solo la punta dell'iceberg: fa parte di una strategia più ampia.

Non è un contenuto fine a sé stesso: il suo vero obiettivo è avviare una relazione con la persona che ne richiede esplicitamente l'accesso. Se dopo l'accesso al freebie, la comunicazione si interrompe, la persona che lo ha richiesto si dimenticherà facilmente di te.

# NEXT steps

## Prossimi passi da fare

1

Crea la landing page con il form di iscrizione

All'interno del tuo sito web, crea una pagina con un modulo per scaricare il freebie.

2

Invia il freebie insieme alla mail di benvenuto

La mail di benvenuto contiene anche informazioni di recap sul freebie e una piccola presentazione.

3

Inizia la “relazione” con il tuo cliente ideale

Progetta una sequenza di email da inviare successivamente ai tuoi iscritti.

Ho preparato una **Masterclass** per aiutarti a seguire tutti gli step

[GUARDA LA MASTERCLASS](#)

*complimenti*

# Hai appena completato la guida per creare il tuo freebie!

È un piacere conoscerti. Mi chiamo Gloria Ingrassia e sono qui per aiutarti a creare una strategia sostenibile e durevole, con cui comunicare le tue offerte in maniera *comfortable* e che non ti costringa a produrre nuovi contenuti ogni giorno.

Curo design e strategie digitali per coach, consulenti e formatrici che desiderano fare la differenza.



RIMANIAMO IN CONTATTO

[www.gloriaingrassia.com](http://www.gloriaingrassia.com)

[info@gloriaingrassia.com](mailto:info@gloriaingrassia.com)

[@gloriaingrassia](https://www.instagram.com/gloriaingrassia)