

Lorenzo Stangalini

portfolio

copywriter

studio@stangalinilorenzo.it

Lorenzo Stangalini



Ecco perchè funziona.

Prima di scrivere, ascolto.

Il mio lavoro è tradurre: prendere il valore reale di un business e restituirlo in parole che le persone capiscono, non che le impressionano.

Parlo con i clienti del brand, studio le obiezioni, cerco il linguaggio che usano quando descrivono il problema.

Scrivo landing page, email sequence, video script.
Ma il risultato dipende da quanto bene ho capito prima di iniziare.

*Nei progetti che vedrai, nota una cosa: il copy non cerca di essere intelligente.
Cerca di essere chiaro.*



studio@stangalinilorenzo.it

Lorenzo Stangalini

Formazione

Liscia, gassata o...Think Small?

Ogilvy, Burnett e Reeves.

3 tra i più grandi nomi che rientrano nei miei studi.

Ma i miei capisaldi sono:

Bill Bernbach e la **DDB**, con l'epocale adv "Think Small" per VolksWagen .

In questo caso specifico, la figura di **Julian Koenig** (il copywriter dietro queste due storiche parole).

Annamaria Testa. La mente geniale dietro molti pay off (e non solo) che hanno segnato la cultura italiana. Il suo libro: **"La parola immaginata"** ha sancito la mia scelta di fare questo lavoro.

Ho fatto, e continuo a fare, **formazione strutturata**; non per collezionare titoli ma per colmare gap.

La **psicologia** mi appassiona e lo studio del **linguaggio del corpo** mi entusiasma.

Perché il copywriting è comprensione delle persone, non solo tecnica.



studio@stangalinilorenzo.it

Lorenzo Stangalini

Come lavoro

Parto sempre da domande. Molte.

Alcune sembreranno fuori tema, ma servono a trovare cosa rende unico quel business.

Scrivo prima bozza veloce, per testare la direzione.
Poi affino con il feedback.

Il copy migliore è sempre una collaborazione, non un monologo.

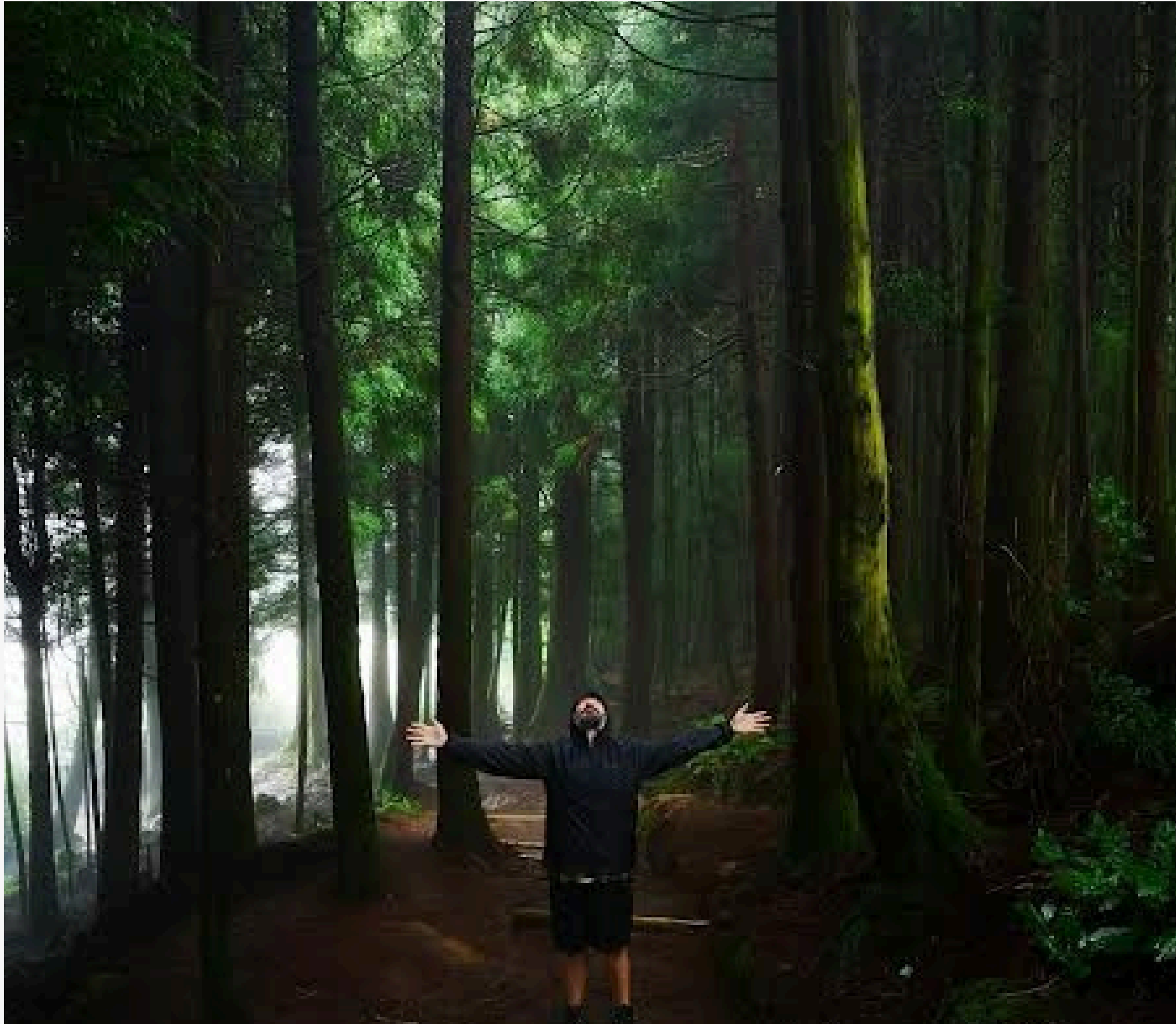
Cerco accesso alle persone: team vendite, assistenza clienti, chiunque parli con i clienti finali.
Le informazioni di seconda mano perdono le sfumature che fanno la differenza.

Chiedo tempo per pensare. **Posso scrivere veloce, ma il copy che funziona nasce da ore spese a capire, prima di scrivere.**



studio@stangalinilorenzo.it

Lorenzo Stangalini



Progetti

studio@stangalinilorenzo.it

Lorenzo Stangalini

Contenuti LinkedIn

**Magma
Macchine**

Magma Macchine, produttore B2B di impianti per l'applicazione di poliuretano e resine, ha avviato un **percorso di rebranding**.

LinkedIn è il canale su cui si sta raccontando: contenuti tecnici e narrativi pensati per un pubblico di settore, non per il grande pubblico.

studio@stangalinilorenzo.it



Magma Macchine • 1°

Macchine e impianti per poliuretano e resine

1 mese • 🌐

Questa è la fase pratica.
Qui si scopre la poliurea.

Grazie a Matteo, con noi da 6 anni e referente per il funzionamento della linea Hot Spray, abbiamo iniziato a spruzzare.

Abbiamo reso tangibili 2 punti fondamentali:
come gestire al meglio la macchina e *come* ottenere un risultato performante; quello che che stai cercando.

Questi sono i momenti in cui la teoria si fa pratica.

Il rumore della macchina che si accende, il soffio dello spruzzo, la superficie che viene ricoperta, prendendo colore e forma.

Noi costruiamo macchine.
E spesso le facciamo customizzate.
Ecco perché ci piace essere dimostrativi e approfonditi.
Crediamo che sia il modo migliore per essere vicino al cliente, chi lo è già e chi lo sarà.

Io so che è una frase che hai già sentito, ma qui sotto, nelle foto, ne hai la dimostrazione.

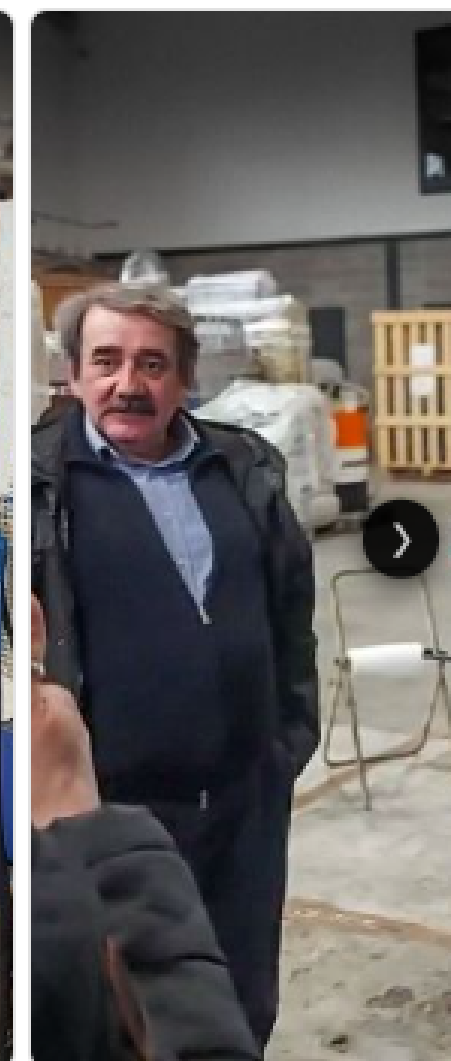
Mentre Matteo imbracciava la spray gun, **MARCO QUIRINO** era al suo fianco e spiegava la composizione e il funzionamento della macchina.

Essere professionali non significa rispondere bene a una mail.
Significa questo: essere concreti.

É così che si costruiscono collaborazioni vere.

Se lavori nel settore e vuoi avere maggiori informazioni sulle nostre macchine o un consulto tecnico in materia, contattaci.

#poliurea #formazionecontinua #knowhow #magamacchine





Magma Macchine • 1°

Macchine e impianti per poliuretano e resine

1 mese • 🌐

...

"Il prodotto non mi ha mai dato problemi. La persona che lo vendeva, sì."

Pausa. Qualcuno ride. Qualcun altro annuisce un po' troppo convinto.

"...Anche chi lo applicava!"

Ecco il momento in cui una sala smette di essere un corso e diventa una conversazione vera.

Perché dietro quelle battute c'è una verità che chiunque lavori nel settore conosce bene: **un prodotto di qualità, ma nelle mani sbagliate, senza equipaggiamento corretto e senza specializzazione, crea grossi problemi.**

La poliurea applicata male è un problema.

Un primer scelto senza criterio è un problema.

Una macchina usata in modo approssimativo e improvvisato è un problema.

Ecco perché esistono giornate come quella del 25 Febbraio.

Non solo per presentare macchinari e prodotti, ma per mostrare il loro corretto utilizzo sul campo.

Con domande vere, dimostrazioni pratiche, e risposte che vengono dall'esperienza, non da una scheda tecnica.

Nelle foto: una delle sessioni di applicazione dei primer [Sika](#).

Da qui sono nate domande che difficilmente si fanno in una chiamata commerciale.

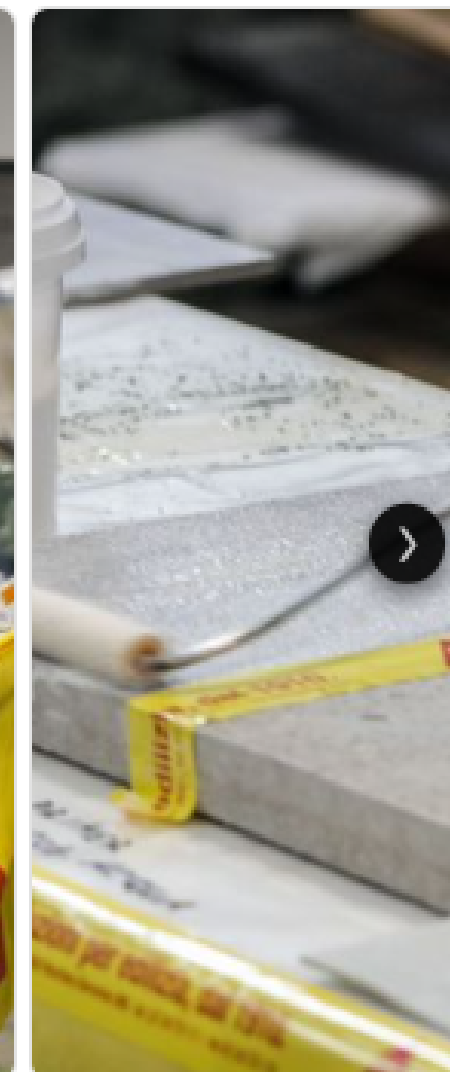
La fiducia si costruisce così: non con le brochure, con le mani in pasta.

Se lavori nel settore e vuoi avere maggiori informazioni sulle nostre macchine o un consulto tecnico in materia, scrivici.

[Magma Macchine](#)

[#poliurea](#) [#edilizia](#) [#partnership](#) [#impermeabilizzazione](#) [#maggmamacchine](#)

[#poliurea](#) [#edilizia](#) [#partnership](#) [#impermeabilizzazione](#) [#maggmamacchine](#)





Magma Macchine • 1°

Macchine e impianti per poliuretano e resine

2 mesi •

IL 7 MAGGIO SAREMO A ROMA.

Non per fare presenza. Per fare la cosa giusta.

La 7a Conferenza Nazionale Poliuretano Espanso rigido è il punto di incontro di una filiera intera: progettisti, imprese edili, ricercatori, produttori di materie prime, operatori del settore.

Noi siamo parte di questa filiera.

L'unica azienda presente che produce macchine Hot Spray per l'applicazione in situ del poliuretano.

Quando in sala si parlerà di efficienza energetica, di isolamento termico, di strutture abitative che performano nel tempo, quelle prestazioni partono anche da una macchina.

Da come è progettata, da come è costruita, da come lavora.

Saremo al nostro desk. Se ci sei anche tu, vieni a trovarci.

C'è sempre qualcosa di utile da dirsi, quando si parla lo stesso linguaggio.

[Magma Macchine srl](#)

[#magmamacchine](#) [#poliuretano](#) [#conferenzapoliuretano](#) [#isolamentotermico](#) [#edilizia](#)

Collaborazione continuativa da Novembre 2025

Creazione Logo e Scrittura Home Page



Per questa attività di barberia sono stati creati **Logo** e **Copy** per la **Home Page**.

Logo chiaro, pulito e riconoscibile.
Copy emozionale, reale, capace di trasmettere valore.

I clienti avevano bisogno di comunicare autenticità ed essenza.

Sia lato professionale, sia lato personale.

E di come, questi elementi uniti alla loro decennale esperienza, fossero tutti a vantaggio del servizio fornito al cliente.

CLICCA QUI

Abbiamo creato questo posto per fare ciò che amiamo, nel modo che crediamo sia giusto.

Siamo due professionisti con la stessa passione, visione e dedizione.
Per anni abbiamo visto e capito cosa non funziona in questo settore.

È per questo che abbiamo unito competenze ed esperienza: per fornire un servizio chiaro, onesto e di livello. Per rispetto nei tuoi confronti e nei nostri.

Abbiamo eliminato tutti gli artifici e riportato questo mestiere alla sua essenza.

Volevamo fare le cose fatte bene.

In quel modo che sapevamo essere giusto, perché lo abbiamo studiato, imparato e verificato.

Lo stesso che porta un reale beneficio a chi si siede sulla nostra poltrona.

E volevamo svolgere il mestiere che amiamo in modo sereno, in un luogo sereno.

La serenità è fondamentale.



Lorenzo Stangalini

VSL **script video**

Sia per questa **VSL**, che per la sales page precedente, il target di riferimento è 18 - 25 anni.

Per questo motivo, è stato effettuato uno studio sul lessico, e sono stati inseriti termini (e inglesismi) di riferimento.

Per rendere la comunicazione con il target, ancora più efficace.



SCRIPT VSL



“Sì, solo uno stupido studia inglese”.

(2 secondi di silenzio)

Aspetta! Lo so che sembra una follia.
Matra poco capirai perchè l’ho detto.

CLICCA QUI

Esercizio di portfolio

studio@stangalinilorenzo.it

Lorenzo Stangalini

Meta ADV

Sviluppo di **4 Meta ADS** per centro specializzato nella depilazione laser.

Il fine è quello di promuovere la vendita di una prima seduta di depilazione a prezzo scontato, solo per 7 giorni, per le prime 30 persone che lo richiederanno.

Prova agevolata: trattamento di 3 zone a 30€ complessivi.

In questo progetto sono state curate anche le grafiche adv.

Lei è Anna,
e non ha prenotato.
NON fare come Anna!
SCOPRI L'OFFERTA!



OFFERTA LIMITATA!

SOLO 30 POSTI DISPONIBILI!



EPILAZIONE LASER

anche se hai tatuaggi!



CLICCA QUI

Esercizio di portfolio

studio@stangalinilorenzo.it

Lorenzo Stangalini

Sales page

Sviluppo di una **sales page** per vendere un percorso di 15 giorni per assorbire la lingua inglese velocemente, al prezzo promozionale di 147€.

Il cliente è una scuola di inglese che ha sviluppato un metodo innovativo per l'apprendimento della lingua in tempi stretti.

Il metodo non aveva (ancora) un nome proprio ma si basava su due approcci:

Metodo Naturale + Metodo Audiolinguale.

All'interno della sales page c'è anche una **VSL**. Troverai lo script proseguendo.

CLICCA QUI

Esercizio di portfolio

SALES PAGE
CORSO DI INGLESE
TARGET - 18-25

Il metodo scientifico che ti permetterà di iniziare a parlare inglese in 15 giorni

“WTF?”

WHAT’S THE FUSION?
La fusione perfetta tra Metodo Naturale e Metodo Audiolinguale
L’unico metodo online anti-noia con risultati reali nel breve periodo.

✗ **BASTA!**
corsi di inglese che ti promettono la luna e poi ti lasciano a terra!

✗ **BASTA!**
anni di studio che non ti portano da nessuna parte!

✗ **BASTA!**
con la vergogna di non riuscire a dire una frase decente in inglese!

ARRIVAL
UNITED KINGDOM OF GREAT BRITAIN
AND NORTHERN IRELAND
LONDON
25 MAY 2017

VSL

Stampa di Big Ben

Landing page

Un centro di epilazione permanente ha richiesto la creazione di una **landing page** performante, al fine di promuovere la propria offerta.

La landing è strutturata per accompagnare il lead verso la CTA. Tramite approfondimenti e social proof si comunica la professionalità del centro e la sicurezza del servizio.

CLICCA QUI

Esercizio di portfolio

LANDING PAGE - PELLE LISCIA

OFFERTA SPECIALE!
SOLO PER 7 GIORNI E PER 30 DONNE
FORTUNATE

L'OFFERTA SCADE TRA:

5

10

21

40

Giorni Ore Minuti Secondi

Goditi la libertà! Sentiti sempre a tuo agio
eliminando definitivamente i peli superflui

**OTTIENI LA PELLE LISCIA E
VELLUTATA CHE DESIDERI!**

Prova ESP: Epilazione Sicura
e Permanente

PRENOTA SUBITO!

3 ZONE A SOLI 30€

#inserire immagine di trustpilot con valutazione

✓ SICURA	✓ INDOLORE	✓ PERMANENTE
La sicurezza della tua pelle è garantita . La specifica lunghezza d'onda emessa dal laser agisce direttamente sulla vera causa della crescita del pelo: il follicolo.	Indolore al 100%. Il nostro laser di ultima generazione, riduce il calore percepito. Grazie a questo sistema innovativo, <i>non sentirai nulla</i> .	Pelle più liscia e più morbida dalle prime 3 sedute . I risultati sono duraturi nel tempo (basta ripetere la seduta 1 o 2 volte l'anno).

Nurturing

Il cliente, studio chirurgia refrattiva, ha richiesto la creazione di questa **sequenza di email**.

Le persone giungono dalla compilazione del form nelle campagne Meta; attratte dalla possibilità di eliminare per sempre occhiali o lenti a contatto.

In questa sequenza vengono **tranquillizzate** su ogni aspetto dell'intervento e **guidate** verso la prenotazione di una rima visita.

CLICCA QUI

Esercizio di portfolio

Struttura:

MAIL 1: accoglimento richiesta e promessa di contatto entro 24/48 ore + presentazione di Sguardo Libero con elementi di trust.

MAIL 2: sfatare uno dei dubbi più assillanti: "L'intervento funziona? Chi sa se potrò davvero tornare a vedere?" con la visita approfondita che Sguardo Libero fa prima di ogni intervento + CTA

MAIL 3: sfatare altri dubbi come dolore, paura e post operatorio + CTA

MAIL 4: testimonianza - storytelling + CTA

MAIL 5: immaginare un futuro senza occhiali o lenti a contatto. Porre accento proprio sui disagi che questi provocano a chi li indossa e quindi come sarebbe la quotidianità senza.

Lorenzo Stangalini

www.stangalinilorenzo.it

studio@stangalinilorenzo.it

Contattami



studio@stangalinilorenzo.it



3455986790



Lorenzo Stangalini

Lorenzo Stangalini

thank you

studio@stangalinilorenzo.it