

Crea un **BUSINESS** di **SUCCESSO** sul web...



Se anche tu sei curioso di scoprire come creare un business vincente su internet questa è la guida che farà al caso tuo.

Qui troverai dei preziosi consigli per lanciare un **business model** che ti porti un guadagno dalla tua attività on line.

E' bene che ti ricordi però che **iniziare un'attività sul web** però non è come andare a fare una passeggiata con gli amici, serve tanta applicazione e perseveranza. Gli sforzi spesi verranno poi però ampiamente ripagati. Non sarai più una persona che vivrà la propria vita passivamente, iniziando a lavorare alle 8 e che non vede l'ora che arrivino le 17 per lasciare l'ufficio.

Invece, diventerai padrone del tuo tempo e diverrai il capo di te stesso e andrai alla ricerca dei tuoi veri obiettivi. Non ti sembra incredibile tutto ciò?

Eccoti gli step per realizzare un business model che ti mostreranno i **migliori modi per guadagnare online:**

1. OSSERVA E CERCA LE OPPORTUNITÀ, MA INIZIA SUBITO

Certe volte avere un buon “aiuto” non è solo una prerogativa dei segugi ma anche dei bravi marketers e copywriter, che individuano quali siano i bisogni della gente e le possibili soluzioni ai loro problemi.

I migliori in assoluto addirittura creano per i loro clienti la necessità di un prodotto che nemmeno sentivano l'esigenza.

Ti faccio un esempio: l'avresti detto 10 anni fa che avessimo bisogno di un cellulare che andasse su internet prima che uscissero l'iPhone e i primi smartphone?

Un esempio più estremo: l'avresti detto 30 anni fa che ci sarebbe servito un telefono da usare in mobilità? No! Eppure i marketers delle aziende più importanti del settore hanno creato un'esigenza ai loro clienti: il poter parlare o andare su internet in mobilità.

Ovviamente non ti sto dicendo che devi inventare la scoperta del secolo, ma solo di **capire ciò che alla gente interessa e quando l'hai capito, cerca più informazioni in merito.**

Se riuscirai a **individuare una nicchia** di persone interessate a un certo prodotto o servizio di cui nessuno tratta e di cui magari ne sei anche competente allora avrai fatto bingo! Questa sarà la tua

opportunità. Non ti spaventare però se al momento non sei in grado di identificare quali siano queste opportunità, prenditi un po' di tempo e naviga con il tuo barcone nelle ampie acque del web.



Guarda cosa fanno gli altri, di cosa parlano, che argomenti sono maggiormente interessanti per i lettori. Non c'è modo migliore di imparare a diventare marketer di successo se non imparando da chi lo è già diventato.

Bene, ora che hai individuato quale idea di business potrebbe portarti ad essere vincente devi iniziare subito perché non vi è fallimento peggiore che non provarci nemmeno. Non pensare:

Matteo io non ho un budget sufficiente per creare un business online...

Ti sbagli di grosso! Scoprirai che **con pochi euro potrai realizzare le tue idee**, basterà che tu scopra in cosa sei più bravo o competente.

Matteo ma io non sono competente in nulla!

Ognuno di noi ha delle attitudini, talenti ed abilità e questa è la tua occasione per esprimerle concretamente.

Sei bravo nel giardinaggio? Nelle pubbliche relazioni? Conosci tutti bulloni di una macchina?

Sicuramente avrai delle abilità da dimostrare, pensaci alcuni minuti e vedrai che sicuramente troverai le risposte.

Ricordati che questi argomenti devono anche appassionarti, una cosa che faresti senza sforzi particolari anche dopo cena o nel weekend.

2. ADOTTARE UNA STRATEGIA E DEGLI OBIETTIVI CHIARI E INEQUIVOCABILI.

Definisci subito i tuoi obiettivi precisi per iscritto con le relative scadenze a medio-lungo termine. La maggior parte dei business hanno come obiettivo “fare soldi”, ma come obiettivo è un po’ troppo generico e quindi più difficile da definire.

Parti col dire per esempio:

- *Entro 6 mesi voglio lanciare il mio primo prodotto online!*
- *Entro 1 anno voglio vivere solo col mio business on line!*

Ciò che invece ti aiuterà a raggiungere i tuoi obiettivi personali saranno le motivazioni.

Le mie sono molto semplici ma allo stesso tempo importanti: avere clienti soddisfatti del mio lavoro e avere un buon stile di vita che mi permetta di avere del tempo libero per stare con i miei amici e la mia famiglia, ma anche di viaggiare e di lavorare da qualsiasi parte del mondo mi trovi, senza avere preoccupazioni di denaro.

Mi raccomando apprezza fin da subito anche le piccole soddisfazioni

che otterrai e **fai ciò che ti piace veramente**, così potrai applicarti di più rispetto agli altri e la felicità poi arriverà da sé.

3. PARTI IN PICCOLO E OTTIMIZZA TEMPO E DENARO

Forse stai pensando a **creare un business online** perché il tuo obiettivo primario è di lasciare il tuo lavoro perché non sei soddisfatto del tuo stipendio, del tuo orario di lavoro o del tuo capo.

Beh aspetta un attimo, non fare il passo più lungo della gamba!

Molta gente fallisce prima ancora di iniziare perché non avevano una fonte di reddito che poteva sostenerli all'inizio quando il nuovo business online era appena avviato e non generava ancora denaro. Spesso questo aspetto viene trascurato dalle persone che parlano di come hanno fatto a raggiungere il successo, tuttavia è un aspetto importante tanto quanto gli altri fattori.

Mantieni quindi il tuo lavoro finché non vedrai che il nuovo business ti permetterà di vivere con esso.

Poi quando potrai dire che ti garantisca un'entrata sufficiente per vivere di esso potrai lasciare definitivamente l'altro lavoro ed avere maggior tempo a disposizione per poter sviluppare nuovi progetti.

Perciò **inizia il tuo business nel modo più piccolo possibile**, magari lavorandoci la sera e nei weekend, poi fai provare il tuo prodotto o servizio ai tuoi amici e alla tua famiglia. Successivamente fallo vedere o provare anche ad altre persone.

Non fare l'errore di investire un sacco di soldi per fare le cose in grande e poi non hai più i soldi per mantenerle.

Per imparare in barca a vela non inizierai a guidare Luna Rossa, ma le piccole barchette “Lazer” fatte apposta per imparare.



Leo Babauta, uno dei più famosi al mondo, nel suo blog Zen Habits, dice che *“per far soldi non devi necessariamente spenderne”* perchè potrebbero portarti solo a montagne di debiti e uscite mensili che esaurirebbero velocemente le tue entrate e la tua possibilità di avere

successo. La regola è quindi:

Spendi molto meno denaro di quanto ne generi!

Se sei interessato ad argomenti di crescita personale ti consiglio di leggere i libri di Leo Babauta come:

- *Zen to Done*
- *The Power of Less*

4. RESTA CONCENTRATO SUGLI OBIETTIVI

Rimani concentrato su ciò che veramente è importante, non concentrarti sulla registrazione di una partita iva o sulla grafica dei biglietti da visita.

Quello verrà in seguito intanto vedi **se il tuo business online può avere un successo per il futuro e generare un'entrata economica concreta**. Concentrati anche sul fare **rete con i clienti, i visitatori e i colleghi**.

Incomincia a crearti una rete sociale su LinkedIn. Cerca su google un blog che tratta di argomenti che ti interessano, scopri chi scrive gli articoli e aggiungilo o contattalo su LinkedIn poi contatta anche persone simili a lui magari già tra i suoi collegamenti (persone che sono collegate con loro).

5. INVESTI NELLO STUDIO

Le tue risorse più importanti sono le tue capacità, i tuoi talenti, le tue esperienze di vita e il duro lavoro.

Come regola generale, l'abilità più importante che puoi imparare, non importa quale business tu voglia iniziare, è fare marketing.

Che sia [creare un blog](#), vendere su ebay, vendere infoprodotti, fare affiliate marketing e qualsiasi altra delle innumerevoli possibilità, esistono un'infinità di persone che l'hanno già fatto e magari hanno anche scritto come hanno fatto ad avere successo.

Perciò se troverai dei loro infoprodotti o delle guide a pagamento non esitare a investire il tuo denaro in quel materiale se pensi che i segreti del loro successo potrebbero aiutare anche te!

6. DIVENTA BRAVO, CREA UN BLOG E PROPONI UN'OFFERTA IRRESISTIBILE

Ci vuole un sacco di studio, di analisi e di tentativi per vedere cosa funziona e cosa no. **Sbagliare quindi è giusto**, altrimenti non potresti imparare come sicuramente avrai sperimentato anche tu stesso nel corso degli anni. Non potrai mai diventare bravo in qualcosa se non

avrà mai fatto degli errori.

Quindi non aver paura di sbagliare, sono solo dei passaggi obbligati verso il tuo successo futuro.

Prova tutte le possibilità, vedi ciò che funziona e cosa invece no, genera un ritorno di investimento che sia in termini di denaro o di tempo.

Il tempo infatti è una risorsa importante tanto quanto il budget a disposizione. Non perdere troppo tempo a perfezionare il tuo prodotto, prima vedi se funziona, se alla gente interessa.

Probabilmente a tuoi occhi il tuo prodotto non sarà mai perfetto, quindi **non perdere troppo tempo!**

Spesso perfezionare troppo il tuo prodotto o sito ti impedisce di fare delle vendite potenziali che potrebbero nascere da esperimenti campati in aria da un'idea strampalata a mente libera. Fregatene di progettare il business model del secolo e invece preoccupati di testare, ottenere dei riscontri dai tuoi clienti per poi migliorare e ripetere ancora meglio il tuo prodotto.

La chiave di un business è la flessibilità e l'adattabilità

Se vuoi vivere col tuo nuovo business online devi diventare competente in esso. Probabilmente sei già bravo a fare qualcosa o

magari lo fai già da alcuni anni, che sia come lavoro o come passione personale. Se invece stai iniziando solo ora non ti spaventare, ci vorrà solamente un po' più tempo e di sforzi.

Più impegno e ore ci dedicherai, maggiori saranno i risultati che otterrai.

A differenza di quanto tu possa pensare, **divulgando le tue conoscenze potrai mostrarti al pubblico del web e farti pubblicità in maniera gratuita.**

In pratica, i tuoi lettori condivideranno a loro volta i tuoi contenuti e quindi faranno pubblicità per te senza che tu spenda un solo centesimo, a patto che i contenuti che proponi siano veramente di valore!

Ora starai pensando:

Ma Matteo non si è mai sentito che uno si mette a fare soldi con un blog...

In parte hai ragione, perché in Italia **la frontiera del blogging è ancora inesplorata** da molti e ci sono ancora spazi liberi nel settore, ancora in parte da sdoganare.

Vedi quindi questa cosa come un'opportunità!

Ti faccio degli esempi per farti capire meglio. Negli Stati Uniti si possono trovare bloggers che fatturano cifre astronomiche come **Derek Halpern, Michael Hyatt, Jeff Bullas, Neil Patel o Leo Babauta**. Quest'ultimo, nel suo blog Zen Habits, da cui ho tratto alcuni spunti anche per questo post, ha un valore stimato di **€ 15.000.000**. So che ti sembra assurdo, ma è tutto vero!

Ora passiamo ad un po' di esempi italiani: **Chiara Ferragni** è tra le fashion blogger più conosciute in Italia e all'estero con un fatturato annuo di **€ 8.000.000**. **Italo Cillo**, un blogger che parla di crescita personale ha fatturato con il suo blog di successo ben **€ 3.000.000** dall'inizio della sua nuova professione online nel 2007. Anche blogger di nicchia come Andrea Giuliadori, riescono a guadagnare attualmente **€ 300.000 in un anno**.

Aspetta, ora scoprirai anche le mie doti da mentalista!

Ora indovinerò a costa stai pensando:

Matteo ma come caspita fanno questi a fare tutti sti soldi con un blog...?!

Ora non ti resta che creare il tuo blog. La piattaforma più conosciuta ed efficiente è senza dubbio Wordpress.

Quello che devi fare è comprare un hosting (su [Siteground](#)) e poi dominio creare il tuo dominio (come ad es. matteomartinelli.net) e seguire tutti i passaggi descritti nella mia guida:

<http://matteomartinelli.net/come-creare-un-blog-o-un-sito-web-la->

[guida-completa/](#)

Bene ora che avrai creato il tuo blog quello che ti manca sono i contenuti che dovrai creare.

SCRIVERE BLOG POST DI SUCCESSO: i fattori che determinano la credibilità e la crescita del tuo blog

In realtà tutti i blogger di cui ti ho parlato prima hanno in comune tre aspetti fondamentali che permettono loro di guadagnare on line seriamente:

- una **forte personalità** che traspare sia in come scrivono, che nei video che pubblicano. Sono cioè divenuti degli *opinion leader*, per lo meno nella loro nicchia. Quindi dovrai imparare a metterci letteralmente la faccia se vorrai che i tuoi lettori si appassionino al tuo blog. Metti una tua foto, descrivi cosa fai nella vita di tutti i giorni. Le persone sono esseri sociali e desiderano potersi rapportare ad altre e capire chi sta loro di fronte (anche se al di là di uno schermo)
- un **DHV (demonstration of high value)** elevatissimo in ciò che pubblicano, post, guide o video. Propongono cioè contenuti illuminanti per i propri lettori che non aspettano altro che novità dai loro blogger preferiti.
- **infoprodotti** (come guide ebook, corsi, software ecc.) che permettono loro di vendere e guadagnare

Ovviamente maggiori saranno i primi due aspetti, più potrai fidelizzare i tuoi lettori che poi se non avranno subito acquistato i tuoi prodotti, forse potrebbero farlo in seguito quando ritornano sul tuo sito o blog.

7. CREATI UN PUBBLICO E UN DATABASE

L'importante sarà poi **crearti un database dei tuoi lettori interessati ai tuoi contenuti dopo che li avrai fidelizzati.**

Dovrai diventare anche tu un opinion leader e interagire con la tua community e crearti un tuo pubblico, che non è solo un portafoglio clienti ma un vero e proprio gruppo che ti sosterrà, apprezzerà ciò di cui parli e che non vedrà l'ora di conoscere tutte le tue novità.

Per fare questo dovrai utilizzare alcuni tools (strumenti) e plugin wordpress (dei componenti aggiuntivi) che permettano ai lettori di iscriversi alla tua newsletter. Dovrai inoltre avere uno strumento di gestione degli indirizzi email e degli invii delle tue newsletter.

All'inizio puoi iniziare con un buon strumento gratuito come Mailchimp, ma io poi ti consiglio di passare a uno strumento più professionale ma allo stesso tempo più user-friendly come

[GetResponse](#). Trovi tutte queste informazioni nel mio post:

<http://matteomartinelli.net/email-marketing-newsletter/>

Per aumentare le visite velocemente puoi utilizzare i facebook ads che con poca spesa ti permettono subito di intercettare la nicchia di pubblico che stai cercando. Se vuoi saperne di più leggi qua:

<http://matteomartinelli.net/guida-pubblicita-facebook/>

In ogni caso, **crearsi un pubblico non è semplice, ci vuole tempo o denaro e in qualsiasi caso bisogna trasmettere molto in termini di informazioni e contenuti.**

Che il tuo pubblico poi acquisti i tuoi prodotti oppure no, non pensi che il solo fatto che ti sostenga e segua i tuoi consigli sia comunque anch'essa una piccola conquista?

8. INIZIA A VENDERE

OK, stai perseguendo le tue passioni e hai migliorato le tue competenze, ti sei creato il tuo pubblico. E poi...? Come fai a portarti la pagnotta a casa tutti i giorni...?

Beh **devi crearti una fonte di entrata economica concreta**, come ad esempio:

- la creazione di info prodotti come guide ed ebook a pagamento.
- creare gruppi di membership per il tuo pubblico ovvero contenuti riservati a visitatori fidelizzati che pagano un canone di abbonamento.

- creare corsi online o off-line
- fare consulenze
- fare conferenze o seminari
- promuovere prodotti altrui guadagnando tramite le commissioni date dalle affiliazioni (ovvero guadagni che provengono da commissioni che ti concedono le aziende che promuovi).
- vendere online merce fisica su siti come ebay
- creare app e venderla sull'app store di Apple o sul play store di android
- fornire un servizio a domicilio come ad esempio (per es. chef, massaggiatori, personal trainer ecc.)

Nella maggior parte dei casi il canale di vendita preferenziale è quello dell'email marketing automatizzato che permette di contattare gli utenti che si iscrivono alla tua lista vendendo i tuoi prodotti e servizi con delle email che vengono inviate in modo automatizzato... anche mentre te la dormi nel tuo letto o mentre te ne stai a mollo nel caldo mare in Thailandia! ;-)

Sei curioso?

Allora leggi l'interessantissimo post:

<http://matteomartinelli.net/email-marketing-newsletter/>

9. MISURA SOLO CIÒ CHE SERVE VERAMENTE E DIMENTICA IL RESTO

Quello che conta veramente per un blog di successo è sapere quanti lettori hai avuto oggi e se e quante entrate hai avuto da esso. Tutto si basa su queste due informazioni, il resto conta relativamente per il tuo business.

Quindi semplifica più che puoi il tuo business e **concentrati su ciò che importa veramente** ovvero **quanto stai aiutando i tuoi clienti.** Quanti contenuti di valore stai dando loro? Come puoi renderli più felici?



Come ti spiegavo prima, **per costruire un business model devi essere consapevole che tutto ruota intorno alla gente** e ai suoi bisogni. Se avrai compreso questo, i guadagni e la fama arriveranno di conseguenza.

Pensa che io ed alcuni lettori sono riusciti a **raggiungere €1800/mese** solo da contatti di aziende interessate a servizi letti su blog che sono stati realizzati secondo proprio questi consigli.

Quindi rimboccati le maniche, segui le tue passioni, tieni duro e vedrai che i risultati arriveranno!

Le persone di successo hanno l'abitudine di fare ciò che le persone comuni non amano fare

Albert Gray

Grazie e in bocca al lupo! 😊

Matteo

NB: Prossimamente pubblicherò un altro e-book con i migliori strumenti per iniziare concretamente il tuo business sul web, quindi stay tuned!