

 L'E-BOOK DELL'EMAIL MARKETING DI :



E-mail Marketing...

Come fare i primi "1000" contatti GRATIS!

IN QUESTO EBOOK DELL'EMAIL MARKETING

IN SOLO 10 CAPITOLI SEMPLICI DA LEGGERE.

TI SPIEGO, strategie e trucchi da mettere in pratica anche se non hai esperienza.

INDICE:

- 01- Tutto è cominciato per pura curiosità.**
- 02- Come sono arrivato all'idea di scrivere questo E-Book?**
- 03- Solo il contatto email è effettivamente di tua proprietà.**
- 04- Smetti di scambiare il tuo tempo per denaro!**
- 05- Costruire una lista di email è in realtà molto semplice.**
- 06- Cosa vuol dire usare un ebook come gancio principale.**
- 07- Usa la strategia dell'email marketing.**
- 08- Il magnete è quello che cattura l'attenzione.**
- 09- Cattura l'attenzione.**
- 10- Traffico, in organico o a pagamento.**

Ciao, BENVENUTO/A NELL'EBOOK

dell'email marketing...dichiaro subito che preferisco il tocco personale rispetto all'uso dell'intelligenza artificiale!

*In questa breve introduzione voglio parlarti di cosa trovi in questo documento al 100% scritto da me;
senza l'uso dell'intelligenza artificiale.*

★ Cosa **"NON"** può fare l'intelligenza artificiale?
"NON" può sostituire la creatività e l'intuizione,

queste due cose viaggiano nella nostra mente e non verranno mai automatizzate.

Fanno parte della lista anche tutte quelle professioni creative come il musicista, lo scrittore o il pittore che si basano fortemente sulla creatività e sull'interpretazione umana, capacità che l'automazione non può riprodurre.

INTELLIGENZA ARTIFICIALE?

“No” grazie, io preferisco *dare il mio tocco personale*.

CAPITOLO 01:

Tutto è cominciato per pura curiosità.



L'argomento che tratterò in questo ebook specifico è l'email marketing, perché *funziona sempre*.

Vedremo come fare i primi “1000” CONTATTI partendo da zero, gratuitamente.

Forse ti è già capitato che eri tanto contento di avere fatto tante visualizzazioni e di avere accumulato tanti followers in una piattaforma social ma tutto di un colpo ti hanno chiuso l'account.

Per nessun motivo, e senza poter riavere l'accesso, comunque sicuramente avrai cercato supporto senza nessuna risposta e inoltre le porte le hai trovate sempre chiuse.

Questo è quello che succede spesso se non hai un posto dove salvare i tuoi contatti sempre e comunque nel tempo.

Questi sono i fatti!

Tuttavia, ti racconto questo perché voglio che tu capisca l'importanza dell'email marketing e come non commettere gli stessi errori che fanno tutti, nel web.

Dobbiamo cominciare da questi dati, l'Italia si posiziona al top dei 10 Paesi "IN EUROPA" per apertura email siamo secondi solo al Belgio, questi sono dati veri credimi oppure fai una ricerca tu stesso.

Siamo i secondi in tutta Europa per tasso di apertura delle email con il 31,33%.

Sopra di noi solo il Belgio con il 38,16% di open rate (GetResponse).

Ecco la top10 a livello europeo completa per tasso di apertura:

Belgio: 38,16%

Italia: 31,33%

Francia: 30,56%

Olanda: 30,35%

Spagna: 28,26%

Polonia: 26%

Germania: 22,82%

Ucraina: 20,49%

Russia: 20,2%

Gran Bretagna: 19,27%

L'Italia con un tasso di apertura del 31,33%, dobbiamo quindi approfittare dell'opportunità, da non perdere assolutamente, se ci pensi bene quindi, non puoi fare altro che avere sempre i dati dei tuoi potenziali clienti in una cartella, che sia tutta tua e di nessun altro.

Da qualche anno a questa parte girando nel web e scaricando PDF in continuazione leggendo e prendendo informazioni.

Mi sono fatto un'idea di come può essere in via del tutto personale, la strutturata di un funnel di marketing, che sia efficace e sempre verde ma soprattutto semplice da creare, gestire, usare, replicare e applicare in tutti i business che facciamo.

Ho messo alla prova la mia pazienza, la mia fantasia e il mio budget, a dire il vero quasi tutto quello che riuscivo ad accumulare con fatica ogni mese, per fare test.

Quindi, ho iniziato a studiare il marketing online, con tanto spirito di avventura e con la mia infinita voglia di sperimentare, sia per trovare la soluzione migliore per me stesso ma anche per aiutare le persone a utilizzare nuove tecniche di vendita in questo mondo web, un MONDO chiamato in gergo tecnico mondo on-line.

Le mie competenze se così vogliamo chiamarle nel campo online sono varie e tante, posso dirti che ho già sperimentato in passato, anche l'apertura di un'agenzia immobiliare on-line.

Volevo essere più vicino alla realtà che mi circondava essendo on-line dovevo inventarmi qualcosa, vedendo che molti operavano nel web.

Quindi tanto per sperimentare e cominciare una nuova avventura, pagando degli esperti, mi sono fatto creare un sito web.

Ma mi ero sbagliato perché avevo un sito web fatto bene e a quel punto ho pensato che il gioco era fatto, che bastava solo un sito web, per avere clienti infiniti on-line.

Ma per qualche motivo che solo ora ho capito bene, non sono riuscito mai a trovare la porta giusta per entrare nel circuito web per vendere i miei prodotti e servizi online.

Questo significa che puoi avere il miglior prodotto del mondo, il miglior servizio che offri e magari un sito web che sia il più bello del mondo.

“Ma se non hai una lista di contatti a cui proporre la tua offerta non potrà mai farti conoscere nel modo on-line.”

Ho provato e riprovato, ho fatto esperimenti di ogni genere ma il risultato è stato sempre lo stesso: solo spreco di denaro, con ulteriore perdita di tempo inutilmente, pensandoci ora, ero partito alla grande avevo il prodotto, c'era il supporto, c'era il sito web era fatto in modo professionale era tutto stato messo a puntino per far funzionare la macchina che avevo costruito con fatica e dedizione, in più con la collaborazione di alcune persone a cui devo molto per tutto quello che mi hanno insegnato.

Ma quindi cosa non ha funzionato ?

Esaminando i dati raccolti studiando le varie strategie dei miei competitori e quelle che io personalmente ho sperimentato ho trovato che, quello che non ha funzionato è stata la strategia di marketing.

Cosa vuol dire questo?

Voglio dire che, puoi avere il prodotto più interessante del mondo avere, il servizio applicato al prodotto più efficace del mondo ma se non applichi le regole del marketing non vai da nessuna parte.

Quindi mi sono messo a girare nel web.
Sperimentando e provando nelle altre soluzioni alcune mezze efficaci alcune fallimentari totalmente.

Ho provato sulla mia pelle mettendo budget mio a disposizione della mia crescita personale, procedendo per questa via con l'idea di cambiare la mia vita da un momento all'altro.

Sempre alla ricerca e sperimentazione senza fine.

Però strada facendo, mi sono reso conto che, mancava una cosa, il passaggio giusto, che mi avrebbe portato a sfondare quella porta a salire su quel treno, in fondo avevo studiato parecchio anche se non è mai abbastanza avevo sperimentato e continuo a sperimentare avevo studiato e continuo a studiare perché lo faccio?

Lo faccio per pura passione ma anche per mettere in pratica quello che ho imparato e aiutare altri a non commettere gli stessi errori che ho commesso io.

Ecco perché faccio tutto questo.

Ma come tutti ad un certo punto avevo il blocco della pagina bianca.

Non riuscivo più a connettere e applicare le mie idee.

C'era tra me e me un conflitto continuo tra fare quindi agire e lo scopo che partiva dalla parte del cervello che non mi faceva andare avanti quindi punto interrogativo continuava a riflettere a chiedermi cosa c'era nel mio caso che mi sfuggiva!

Tuttavia, andando avanti e prendendo informazioni ero sempre più cosciente del fatto che il web offre molte occasioni, ma anche che nel web troviamo molti personaggi che non operano correttamente.

Ho scoperto anche alcuni personaggi che operano nel web non dicono tutta la verità in modo chiaro e ho tratto le mie conclusioni, ma solo dopo aver frequentato vari corsi a pagamento e letto libri su quello che consigliavano di fare questi personaggi, i migliori protagonisti del web.

Tuttavia, tanto per farti capire, a un certo punto mi sono rotto le scatole di non riuscire a essere una volta almeno soddisfatto e quindi sono sempre rimasto con il cerino acceso in mano portando a casa una dopo l'altra delusioni e fallimenti.

Molti dei miei conoscenti hanno avuto la stessa disavventura, ero finito nella zona di compra il corso all'infinito e riempiendo le tasche dei soldi a qualche altro personaggio, ma senza portare a casa mai nulla.

Le persone comprano corsi spendono denaro dedicando il loro tempo ad altri per accorgersi alla fine che quello che hanno appreso quando lo vanno a mettere in pratica non **FUNZIONA!**

Su questo ci posso mettere le mani sul fuoco, ci posso mettere la firma, perché l'ho sperimentato io sulla mia pelle.

Allora dobbiamo essere consapevoli che stiamo seguendo delle regole, ma una regola molto importante che di solito seguiamo mentalmente, è quella del tempo è denaro e non va sprecato.

Quindi dal mio punto di vista, per non sprecare tempo esistono modi per apprendere, da mettere in pratica molto efficaci, che nello stesso tempo non fanno perdere tempo prezioso

Allora noi che siamo già qualche chilometro di esperienza più avanti, tramite la condivisione gratuita, facciamo in modo che tu diventi profittevole, mettendo a tua disposizione contenuti e strategie, che apprendiamo nel web ogni giorno.

Tuttavia, ti posso affermare che il marketing è: un business nel business, che ti fa rendere conto nel tempo che passa che se non hai risultati ti demoralizzi e lasci perdere tutto, sappiamo tutti questa è una regola base che per fare business il tempo è denaro.

Non fare l'errore quindi perdere giorni, settimane, mesi e anni a cercare di creare il modello di business che poi non funziona è un peccato mortale.

Stavo barcollando nel buio più totale.

Cercando una soluzione prendendo tempo prezioso.

Continuavo sempre, a fare dei stop, delle pause e delle ripartenze pensavo e ripensavo mi sentivo in gara la macchina era pronta potevo partire in qualsiasi momento ma ogni volta c'era qualcosa che mi riportava al punto di partenza, nel tempo comunque prendendo spunto da una volta da un corso una volta da un libro estratto dal web, qualche volta da altre fonti.

Mi sono fatto le ossa su come operare correttamente on-line.

Un giorno andai a una conferenza dove si parlava di lancio on-line dissi subito tra me e me ne vuoi vedere che questa volta è la volta buona.

Vuoi vedere che forse riesci a trovare la porta giusta, il sentimento era quello giusto, mi sentivo sicuro nel giusto ambiente finalmente, sentivo che, potevo aprire la porta, per vedere al di là della "fuffa",

al di là di tanti fallimenti, potevo capire cosa si nasconde dietro a tutti gli annunci web.

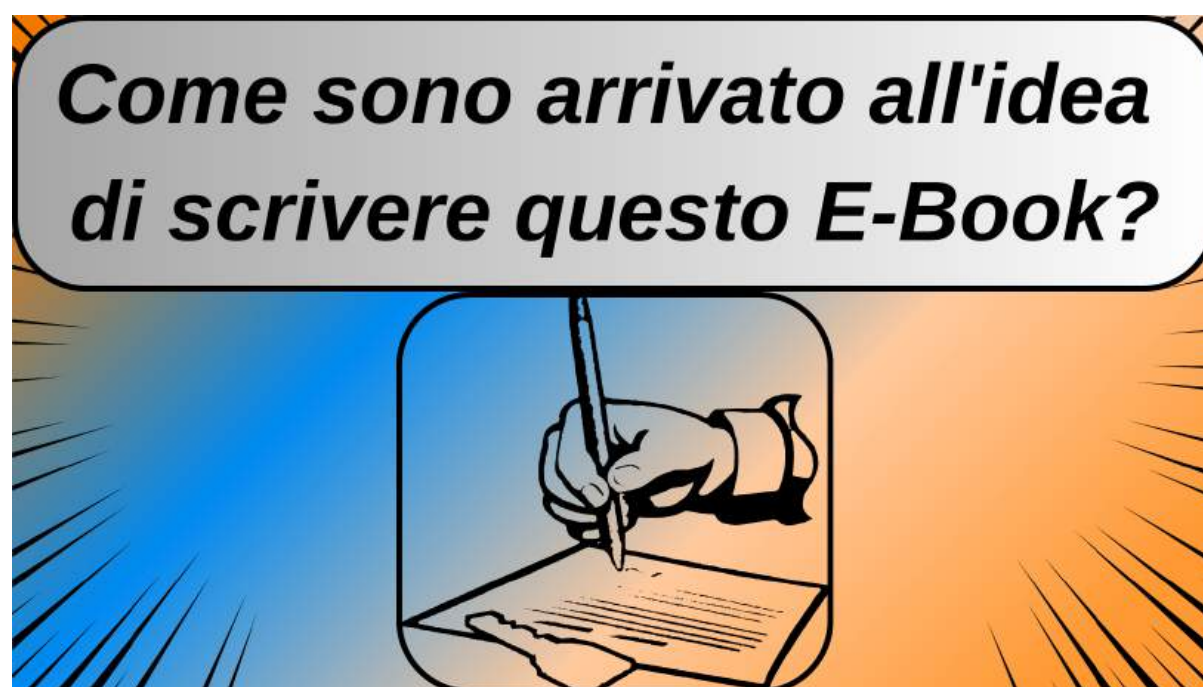
Pensavo solo a come sbirciare, la curiosità che avevo dentro mi faceva tremare le gambe, ero quasi vicino a capire il segreto del successo di molti, stavo per scoprire tecniche magnetiche che pochi stanno mettendo in pratica.

Stavo in quel momento per scoprire come si muovono nel web tutti questi grandi imprenditori, comunque la mia impressione era tutta nuova, molto positiva in un ambiente che non avevo mai visitato.

La cosa che mi ispirava fiducia stando in quell'ambiente pieno di imprenditori era che tutti parlavano nello stesso modo, tutti ripetevano che per avere successo online bisogna partire dalla lista senza una lista non vai da nessuna parte continuavano a ripetere tutti.

CAPITOLO 02:

Come sono arrivato all'idea di scrivere questo E-Book?



Sono arrivato a scrivere questo ebook tramite le varie avventure passate, tramite l'acquisizione delle nozioni prese da libri, giorni e notti passati a studiare.

Ecco quindi il percorso fatto da me spiegato in modo semplice, ma come mettere in pratica l'email marketing, come facciamo a trovare almeno mille contatti da cui partire con delle campagne di reindirizzamento e portare un potenziale cliente a comprare il tuo prodotto o servizio?

Sono qui per questo per aiutarti, in questo momento, è proprio perché io sono riuscito a realizzare questo ebook.

Questo é uno dei primi passi da fare che ti porta a fare i tuoi primi contatti gratuitamente e con il tempo a stabilire punti fermi e riuscire a capire in modo facile qual è il percorso giusto da fare per operare online.

Riprendiamo il discorso partendo dalla fase che stavo descrivendo prima, sul fatto che, nella conferenza si aggiravano imprenditori che parlavano in continuazione e in modo ossessivo del fatto che la lista email salva la vita.

Quindi ero nel posto giusto, avevo capito in quel momento che tutti questi imprenditori di successo che erano presenti in quell'aula conferenze usavano l'email marketing, tutti si dedicavano costantemente a costruire la lista di contatti email.

Ero, in quel momento, molto sorpreso ma nello stesso tempo stavo realizzando il mio sogno, quello di avere contatti a cui offrire e vendere il mio prodotto o il mio servizio. Mi sentivo pienamente soddisfatto, stavo portando a casa una cosa nuova, a questo punto ho capito che se loro così lanciavano e rilanciano ancora e sempre, tramite la lista dei contatti il loro prodotti e i loro servizi.

Potevo farlo anch'io!

Questo era il loro modo di operare, o meglio è il loro modo di operare costruire una lista e lanciare e rilanciare.

Tutto qui, niente di più niente di meno, io essendo una persona che amo testare con i fatti e sono molto concreto.

Ho deciso di cominciare io a costruire la mia lista!

Ti do il benvenuto in questo percorso su, come costruire la tua prima lista in modo facile e gratuito.

Ti regalo il mio metodo, per avere una lista con cui iniziare a fare in concreto i tuoi lanci, avendo una lista base, tutto quello che devi sapere è scritto bene in seguito.

CAPITOLO 03:

Solo il contatto email è effettivamente di tua proprietà.



Sicuramente hai aperto degli account Social pensando di avere bisogno di nient'altro per lanciare il tuo prodotto servizio.

Certamente avrai pensato, faccio tutto dal telefonino, avrai pensato tanto “*furbescamente*”, basta che le persone vedano i miei post e sicuramente comprano,

QUESTO è ciò che avrai pensato.

Invece è sbagliato pensare in questo modo, perché se pensi che basta avere una connessione internet e un telefonino per fare business, al giorno d'oggi questa è una follia.

Tutte le attività collegate ai social e piattaforme varie, sono sì importanti ma l'importanza di creare prima una lista è basilare nel network marketing.

Una cosa che non dobbiamo mai dimenticare è che tutti i contatti che abbiamo nelle varie piattaforme che stiamo usando ogni giorno, non sono di nostra proprietà, solo ed esclusivamente!

Solo, il contatto email è effettivamente di tua proprietà.

Le piattaforme oggi come oggi nascono, crescono e finiscono il loro percorso chiudendo account a caso senza preavviso e magari lasciandoti con il cerino in mano perché da quel momento non avrai più contatti a cui mandare il tuo messaggio promozionale.

Cosa dovresti fare invece di concreto per non restare con il cerino in mano e non avere più contatti a cui rivolgerti, ti può succedere, che da un momento all'altro non hai più contatti, con cui condividere i tuoi pensieri, ma se segui i miei consigli, lo puoi fare, per sempre e in continuazione, puoi condividere i tuoi pensieri e le tue considerazioni, che fanno parte del tuo business.

CAPITOLO 04:

Smetti di scambiare il tuo tempo per denaro!

***Smetti di
scambiare il
tuo tempo
per denaro!***



Cambia il tuo modo di operare e vai dritto verso il successo.

QUI e ora invece, in questa guida imparerai, in concreto, cosa fare e cosa non fare per avere tutto questo in modo gratuito perché te lo voglio condividere è tutto a tuo favore e voglio darti qualcosa di concreto da portare a casa.

Segui tutti gli step che seguono con rigore e intelligenza ti porto piano piano a costruire la tua lista dei tuoi primi 1000 contatti in modo gratuito. sei contento?

Benissimo, allora leggi il seguito di questo ebook tutto per te e solo per te fatto da me.

È il momento di scrivere il contenuto del tuo
“Magnet ”. 📌

Ti suggerisco di usare l’approccio della “scrittura libera”:

- Usa un timer, e scrivi in sessioni di 10 minuti, o 30 minuti o 50 minuti.

- Quando fai scrittura libera isolati dal mondo:

spegni lo smartphone, disconnettiti da Internet, assicurati di non venire interrotto da nessuno.

- Usa la tecnica della penna calda: durante la sessione è assolutamente **VIETATO**, smettere di scrivere.

- Se non sai cosa scrivere, scrivi “non so cosa scrivere”. Oppure solo puntini... con scritto “bla, bla, bla”.

- Continua a scrivere, anche cose senza senso: vedrai che a un certo punto inizieranno a uscire cose sensate.

- Non censurare nulla di ciò che scrivi.

*È assolutamente **VIETATO** cancellare.*

Non importa vai avanti a scrivere, ANCHE se fai errori di ortografia, in ciò che scrivi non è un problema.

Vai avanti senza fermarti.

Questo vale anche se scrivi fai scrittura libera al computer: vietato usare il tasto backspace.

Tutto ciò che esce resta sul foglio.

Non mostrare mai a NESSUNO la tua scrittura libera.

La tua scrittura libera è solo per i tuoi occhi.

Puoi scrivere al computer, con un elaboratore testi (Microsoft Word, Apple Pages, Google Docs), oppure puoi fare scrittura libera con carta e penna (se vuoi puoi usare le pagine successive di questo PDF per le tue sessioni di scrittura libera).

Alla fine della sessione fai una breve pausa; dopodiché, se non hai ancora esaurito l'argomento, parti con una nuova sessione.

Continua ad alternare sessioni e pause in questo modo, fino a che non hai finito di fare “emergere” i contenuti del Magnete.

Quando senti di avere sufficiente materiale fai “decantare” per un po' il materiale che hai scritto.

Dopodiché inizia la fase di revisione: elimina le parti che non c'entrano nulla, correggi errori, riordina spezzoni di testo, aggiungi eventuali parti mancanti, aggiungi titoli e sotto-titoli delle varie sezioni di testo.

★ Adesso, “**CREA UNA CARTELLA**”

Metti tutto lì dentro, continua sempre a inserire i testi e i contatti che farai da ora in poi, a mano a mano, inserisci tutti i contatti che possono essere interessati al tuo business, nella tua cartella che hai creato, nuova e chiamala : contatti.

Continua sempre a mettere i contatti lì in quella cartella.

Cosa significa?

Vuol dire che andrai a salvare da questo momento in poi tutti i tuoi nuovi contatti nella cartella contatti dando loro un “tag” di provenienza.

Il “tag” è un modo per dare un nominativo ai tuoi contatti, significa che se dai un "tag" a una lista di contatti, sai anche che proviene da un determinato posto, quindi ti sarà più facile riconoscere la provenienza, cioè da dove proviene.

Continuando così, in questo modo prendendo, **NOTA** sempre tassativamente, della provenienza dei contatti, inseriti nella cartella contatti, la chiamerai come vuoi, ma puoi farlo anche su un foglio qualsiasi di carta.

Andiamo a vedere ora cosa devi fare di concreto e quali sono gli step cioè i passi da compiere per creare una lista che sia di **TUA** proprietà e di nessun altro. Molto probabilmente hai in mente di diventare un imprenditore ma non hai cominciato ancora a costruire la tua lista.

- Sei, forse alle prime armi e non sai da dove cominciare magari non sai bene quali sono i passaggi che devi fare per arrivare a costruire la tua lista.
- Sei uno scrittore o un artista, un fotografo e vorresti vendere le tue opere online usando il web. Sei già un venditore di prodotti e servizi on-line e vuoi incrementare le vendite e il fatturato in questo caso è come lanciare benzina sul fuoco vedrai crescere il tuo business in maniera esponenziale.
- Sei già imprenditore vendi in modo diretto porta a porta a tu per tu con i tuoi clienti e vuoi espandere il tuo business da offline a online.
- Sei un professionista e lavori in modalità 1-1 con i tuoi clienti oppure da uno a piccoli gruppi.

È molto probabile che in questi vari casi elencati in precedenza, si acquisiscono i clienti tramite passaparola.

Ma, invece tu vuoi, tuttavia acquisire clienti in modo strategico e mirato.

Vuoi smettere di scambiare tempo per ore di guadagno per riuscire a gestire molti più clienti senza impiegare una quantità maggiore di tempo.

CAPITOLO 05:

Costruire una lista di email è in realtà molto semplice.

Lista Email 3 PASSAGGI

“Fondamentali”



“LA VISIONE IN GENERALE”

Inizia ora il capitolo, dove spiego in generale, tutte le parti essenziali che compongono la semplice ricetta per costruire la lista email.

Per costruire una lista di email è in realtà molto semplice. Sono richiesti solo 3 ingredienti.

Questo è lo schema di principio:

- 1) “TRAFFICO”
- 2) “PAGINA VELOCE” Squeeze Page
- 3) “MAGNETE PER CONTATTI” Magnete Per Lead.

Il primo ingrediente che ti serve per costruire la tua lista di email è una particolare pagina web denominata PAGINA VELOCE “Squeeze Page”.

Questa è la vera e propria pagina di iscrizione alla tua lista.

I visitatori che atterrano su questa pagina hanno la possibilità di iscriversi alla tua lista, inserendo il loro indirizzo e-mail in una

opportuna form di iscrizione presente sulla pagina e poi cliccando sul bottone di conferma dell'iscrizione.

Il motivo per cui i visitatori della PAGINA VELOCE "Squeeze Page" potrebbero essere interessati a inserire il loro indirizzo e-mail iscrivendosi alla tua lista, è che sulla "Squeeze Page" viene offerto un omaggio a coloro che si iscrivono: il cosiddetto MAGNETE PER CONTATTI "Magnet Per Lead", che costituisce il secondo ingrediente della ricetta.

Normalmente il MAGNETE PER CONTATTI "Magnet Per Lead" è un "CONTENUTO" di valore di qualche tipo, come ad esempio un e-book in formato PDF.

ECCO, questo e-book che stai leggendo è un esempio di MAGNETE PER CONTATTI "Magnet Per Lead".

Il Magnet Per Lead è un vero e proprio mini-prodotto che viene offerto gratuitamente, sulla PAGINA VELOCE "Squeeze Page", in cambio dell'iscrizione alla tua lista.

Molto e non meno importante ingrediente necessario per costruire la tua lista di e-mail è il "TRAFFICO".

Il fatto è che quando metti online una pagina web, come ad esempio la PAGINA VELOCE "Squeeze Page", le persone non arrivano in modo automatico a visitarla.

Per portare le persone a visitare la tua pagina, possibilmente in grandi numeri, è necessario fare del lavoro, ovvero è necessario generare del cosiddetto "TRAFFICO" di visitatori verso la tua pagina web.

Quando arrivi ad avere un traffico di visitatori sulla tua PAGINA VELOCE “Squeeze Page”, alcuni di questi decideranno che il MAGNETE PER CONTATTI “Magnete Per Lead” gli interessa, e procederanno a inserire il loro indirizzo e-mail nella PAGINA VELOCE “Squeeze Page” iscrivendoti così alla tua lista di e-mail.

Da quel momento in poi potrai contattare tutti, inviando loro via e-mail comunicazioni, contenuti e anche, occasionalmente, offerte da acquistare.

La ricetta è costituita da vari ingredienti che sono:

“Magnete”

DETTO ANCHE GANCIO.

1. “La Pagina Veloce”

LA SQUEEZE PAGE O OPTIN-PAGE.

2. “Landing Page”

LA PAGINA DI ATTERRAGGIO.

Che in questo caso, useremo come pagina di atterraggio per i nostri utenti, poi clienti, che vorranno scaricare il nostro “Magnete”.

Come portare “traffico”, su come portare le persone a visualizzare il nostro “Magnete” e quindi creare intorno a questo processo una serie di azioni da far fare alla persona che vede il nostro “Magnete”.

Eventi che possiamo chiamare, eventi, di “Traffico”.

Ma, questo poi lo andremo a vedere alla fine, vedremo sia con quali strumenti costruire la tua lista, in modo gratuito facile e veloce, e sia come portare traffico, quindi potenziali clienti a te tramite la lista creando “Traffico” infinito.

Restate a seguire, perché in seguito, vi rivelerò quali di questi strumenti e in quali casi possono essere usati. Ma, soprattutto vi

spiego come usarli tecnicamente dove mettere le mani per non sbagliare.

Alla fine tratteremo l'argomento più interessante come monetizzare dalla lista email.

Tuttavia faccio notare che passo passo, vi spiegherò tutto senza tecnicismi complicati che potrebbero far venire il mal di testa a qualcuno.

Saranno passi facili da fare e non occorre essere specialisti per metterli in atto.

Segui questo percorso che hai iniziato con me, perché scoprirai tramite i link che ti giro, in seguito tramite e-mail e social vari dedicati, ***che si può anche partire da zero.***

CAPITOLO 06:

Cosa vuol dire usare un ebook come gancio principale.



Questo è il *mio* modo di operare che ti toglierà ogni dubbio per la realizzazione della tua lista.

Cosa vuol dire usare un ebook come gancio principale, per creare la tua prima lista, penso che a mio modo di vedere le cose come stanno al giorno d'oggi nel web, questa è l'unica cosa migliore da fare per costruire la tua prima lista, non costa nulla, costa solo il tempo che devi impegnare a creare l'ebook.

★ Ma questo lo possiamo fare insieme logicamente!

Adesso, vediamo i vari passaggi che faranno i nostri eventuali clienti nel percorso che ho creato.

Segui il ragionamento!

Realizziamo, un ebook che deve essere regalato, in questo modo, stiamo dando valore gratuitamente!

Perfetto ora da qui possiamo già pensare, di saltare il passaggio, di farci conoscere e cose varie dal nostro eventuale cliente.

Perché stiamo dando valore e ci stiamo facendo conoscere senza chiedere nulla in cambio.

Quindi per scaricare l'ebook chiediamo in cambio solo il contatto.

Non è nulla di complicato chiedere l'email, sembra un'azione innocua all'occhio del cliente e questo è sicuramente quello che succederà, ti lasceranno il loro contatto, nel momento in cui le persone vedono la nostra pagina.

Sarà sicuramente un piacere per loro darti il contatto email, perché in quel determinato momento la persona è interessata a scaricare l'ebook.

Allora, perché bisogna seguire questi vari passaggi?

Perchè dopo la realizzazione, la prima cosa da fare è tassativamente condividere, con tutti i vari step.

Passaggio numero (1)

“Magnet per Lead”

(e-book).

L'ebook può essere regalato e quindi stiamo dando valore gratuitamente!

Passaggio numero (2)

“Pagina Veloce”

(squeeze page) o (Pagina di Atterraggio).

★ Cosa vuol dire.

Ci sono **3** tipi di siti che possiamo creare.

1) (Sito Web) a volte è visto come statico e non “attivo”.

2) (Landing page) La pagina dove atterrano i nostri potenziali clienti.

3) (La pagina veloce) da dove tutto comincia, chiamata anche, “squeeze page”

Passaggio numero (3)

“Traffico”

Come portare il traffico al sito web, alla pagina veloce che creiamo.

Cosa vuol dire portare traffico alla “**squeeze page**” cioè alla

Pagina Veloce, tutto questo lo trovate spiegato in modo dettagliato **nell'ultimo capitolo**

CAPITOLO 07: Usa la strategia dell'email marketing.

ESEMPI SU CUI RIFLETTERE!



Cosa ti posso consigliare di fare allora per non avere problemi nel procedere in seguito? Diciamo che, devi sapere, come va organizzato tutto il processo, che ho spiegato in questo documento è più assimilabile.

Quali sono le motivazioni che dovrebbero portarti in avanti a leggere questo documento?

Ho elencato in seguito degli esempi su cui riflettere.

Questi, che seguono elencati, sono i punti più motivazionali e molto validi per procedere.

Tuttavia, a questo punto qui, bisogna riflettere molto attentamente, continuare a leggere, per memorizzare il processo, cambiare mentalità e approccio, per non commettere errori, sono consigli pratici che vanno seguiti alla lettera e sono:

- ❖ Usa la strategia dell'email marketing perché è un dato di fatto che tutti gli imprenditori di successo utilizzano l'email marketing come strategia vincente.

- ❖ La creazione della tua lista è la conseguenza inevitabile se vuoi veramente fare email marketing in modo etico e profittevole.
- ❖ La lista email è un asset strategico per il tuo business.
- ❖ Costruisci le fondamenta del tuo business sul tuo terreno.
- ❖ Avere a seguito Social è utile ma non è una proprietà privata del tuo tuo business.
- ❖ Il tuo seguito social te lo possono rubare o peggio, può'essere sottratto sotto i tuoi occhi, sparire da un giorno all'altro.
- ❖ Per avere un business solido rimani sempre concentrato sul costruire la tua lista email.

Qual è la la chiave per costruire la tua lista email.

Nota che tutto è relativamente collegato al tuo modo di operare online, ma slegato dal fatto che magari stai facendo qualche altro percorso di acquisizione contatti.

Muoviti a piccoli passi la cosa più importante è cominciare a costruire la tua lista e inizia a costruire anche con un solo iscritto a settimana.

Poi piano piano seguendo il percorso aumenteranno a dismisura i contatti.

Molto importante è la relazione che hai, con la lista conta più della dimensione, non lasciare la lista sola senza interagire con i tuoi potenziali clienti.

Tre passaggi fondamentali per trovare contatti sono spiegati nella foto.

Ma vanno analizzati uno per uno punto.

Quindi, esaminiamo ora punto per punto, tutto.

Tre sono i passaggi fondamentali da seguire con alcune mie considerazioni preziosissime da leggere e capire.

Usa la strategia dell'email marketing: perché è un dato di fatto che tutti gli imprenditori di successo utilizzano l'email marketing come strategia vincente.

Quindi, detto che ogni imprenditore e costruttore di business usa inevitabilmente e in modo dinamico per comunicare con il suo pubblico, la lista manda messaggi in continuazione con follow up alla lista.

I messaggi sono variabili nello specifico, a volte sono puramente di motivazione, a volte sono corredati da link che portano a fare delle determinate azioni e molto altro.

Una cosa che puoi fare anche avendo una lista è spostare le persone con un invito a trasferirsi in altre piattaforme. Questo è molto importante per far crescere anche il tuo seguito in altri social.

In pratica riesci a gestire a comando la tua lista e quindi di conseguenza non avere bisogno di andare ogni giorno a postare sui social perdendo tempo prezioso.

Puoi anche raccogliere adesioni a una tua presentazione online puoi anche rimandare le persone a un video a un e-Book e magari proprio in quel eBook spieghi quale percorso devono fare, come ti sto spiegando ora a te in questo documento sull'email marketing.

Costruire la tua lista, è quindi molto importante che tu lo veda come un “asset” a tutti gli effetti, una cosa tua personale creata da te seguendo rigorosamente dei principi fondamentali e quindi, **[NOTA** : Per “asset” intendo dire che un tuo modo di rappresentare il tuo marchio.]

La mente mente e sì perché, la mente guida i nostri pensieri, la mente è bombardata ogni giorno da notifiche all'infinito, per questo motivo siamo più propensi a scorrere su e giù per i vari Social, che non a scrivere un messaggio efficace alla nostra lista.

Non c'è cosa più sbagliata di questa.

Invece la giusta posizione mentale è portare a ragionare il nostro cliente potenziale avere dei punti fermi.

Quindi una cosa è scrivere e postare cavolate sui Social.

Un'altra cosa è ragionare su come costruire una lista.

Dopodiché puoi fare in modo che le persone possano essere guidate a fare delle azioni.

Siamo tutti d'accordo sul fatto che sui social è più facile beccare like e condivisioni ma non sono di tua proprietà e di conseguenza il messaggio che vai a trasmettere non sarà recepito al 100% dal tuo potenziale cliente.

Facendo invece una campagna di email seguendo degli step stabiliti in precedenza saremo molto più efficaci nel creare il nostro business.

Tuttavia per essere efficaci, dobbiamo dunque ragionare al contrario usando i Social e le varie piattaforme per portare iscritti alla nostra lista di nostra proprietà.

Ti chiedo, scusa se ripeto, sempre lo stesso concetto ma voglio essere sicuro che si stabilisca nella tua mente.

Quindi, se la chiave per costruire la tua lista sta proprio in questo trucco ragionare al contrario e portare il tuo potenziale cliente a fare delle azioni. Cosa che con i social non riusciresti mai a fargli fare.

Allora a questo punto qui, entriamo nello specifico.

Se stai pensando che tu in questo momento non hai la lista e che io forse scrivo bene, ma non ti sto dando una via d'uscita ti sbagli.

Perché nel mondo degli imprenditori ci sono due categorie che ho individuato e sono due.

La prima è quella che ha già una lista contatti.

La seconda è quella categoria che non ha una lista contatti.

★ Se sei nella prima categoria benissimo devi solo lavorare alla crescita dei tuoi contatti per monetizzare di più da loro.

★ Se sei nella seconda categoria sei al punto in cui mi trovavo io.

Quando si vuole cominciare a crescere online nessuno si trova una lista già fatta quindi dobbiamo con pazienza e dedizione costruirla.

Va costruita, come una casa, mattone sopra mattone, quindi dobbiamo con pazienza e dedizione compiere questo duro lavoro, così avremo il nostro spazio dove poter inviare e monetizzare. Il fatto è che non dobbiamo pensare subito a bruciare le tappe.

Cosa significa questo che non vale se la facciamo facile e andiamo a comprare una lista già fatta da una qualsiasi piattaforma dove le e-mail te le vendono perché gli indirizzi e-mail te lo dico per esperienza personale sono indirizzi fasulli non si sa mai che ci sia dietro.

Praticamente in questo modo stai solo spendendo soldi inutilmente. Cosa serve invece a noi di concreto, ci serve solo cominciare a costruire la nostra lista non ci sono segreti o rivelazioni da fare su questo.

Costruire una lista è un processo lento ma con il tempo , mattone su mattone, andremo a costruire la nostra lista, logicamente solo cominciando. Tuttavia non è la lista più grande che porta la

monetizzazione è la lista con contatti con cui hai una relazione che ti fa monetizzare.

Quindi è meglio avere una lista di 500 persone che aprono le tue email a differenza di avere una lista di 10.000 persone che di solito non aprono le mail e poi spariscono dalla tua lista.

Per la mia esperienza già fatta ti posso garantire che ci sono molti di questi personaggi che vagano nel web che si scrivono senza sapere neanche perché si sono iscritti alla tua lista.

Pensaci un pochino sopra questa cosa:
avere una lista di 500 persone e come stare in una stanza chiusa dove sono 500 persone che non aspettano altro che tu faccia un'offerta.

Tutto questo lo sto dicendo per farti capire che non serve una lista grande ma serve una lista con cui aveva una relazione da coltivare costantemente.

Come fare a intrattenere costantemente il tuo pubblico lo spiego più avanti nelle prossime pagine.

CAPITOLO 08:

Il magnete è quello che cattura l'attenzione.



Quindi siamo al punto che dobbiamo creare questo processo per **catturare** il contatto, e-mail del potenziale cliente.

La domanda è: come fare in pratica!

- ❖ Puoi creare la pagina veloce usando lo strumento gratuito questo te lo spiegherò alla fine di questo documento, ebook.

Tuttavia se, hai a disposizione altri strumenti poi usarli tranquillamente puoi fare dei test per vedere se funziona.

- ❖ Per fare questi test di prova hai bisogno di creare un testo in formato preferibilmente PDF che andrai ad inserire nell'apposita piattaforma che ti dirò in seguito.

Ripeto, se hai qualche altro strumento che usi di solito puoi usarlo liberamente.

Questo servirà a creare il magnete.

- ❖ Questo modo di operare poi deve essere contornato di traffico verso questa pagina web che hai creato, questo lo vediamo in seguito come portare traffico alla tua pagina web.

Prendiamo l'indirizzo email di quella persona che è interessata a scaricare quel determinato contenuto che tu hai inserito nella pagina che fa da magnete.

Se seguiamo una certa logica nel costruire tutti questi passaggi in modo selettivo arriviamo a creare una lista bella, corposa e interessante per noi e per avere risultati profittevoli.

Operando In questo modo le persone saranno molto più disposte a lasciare l'indirizzo email in cambio del contenuto che hai inserito nella pagina.

Fatto questo, comincia un altro processo di comunicazione con queste persone.

A scanso di equivoci se lo sai va bene se non lo sai in questo caso il magnete è quello che cattura l'attenzione.

[NOTA : Per chi non lo sa, è una specie di corruzione legale della persona uno scambio io ti do qualcosa a te in cambio di qualcosa che vale.]

Tuttavia, da qualche parte si deve pure iniziare, a comunicare e quindi, cominciare una relazione comunicativa con chi si è fidato di noi, lasciando a noi i suoi dati, (il nostro potenziale cliente).

Noi imprenditori di solito usiamo questo modo di operare uno dei modi facili da usare per comunicare è questo.

Inseriamo un e-book che non è altro che un contenuto, che aiuta il nostro potenziale cliente che ci fa riconoscere come una persona competente.

Ci sono anche altri modi per catturare la mail di contatto con delle persone, una pagina veloce di cattura contatti è il modo più efficace a mio parere.

Se hai già una lista email, poi usare quella che ti potrebbe portare anche buoni risultati, inserendo il link che porta a scaricare un PDF, puoi fare un video e inserirlo nella pagina veloce, puoi inserire solo un testo in un PDF scaricabile e prendere il contatto, sempre dalla pagina veloce.

Con la sequenza di email successive si chiude questo cerchio

Quindi, questo metodo mette te e il tuo interlocutore, su una linea orizzontale parallela, dove lo scambio di informazioni deve per forza di cose avvenire.

Tu dai qualcosa in cambio del contatto, poi di conseguenza il potenziale cliente risponde alle sollecitazioni fatte da di conseguenza, tramite le email di follow up.

Tuttavia, non è un segreto ma il modo di operare è questo e sta tutto proprio nel fare in modo che tu inizi una conversazione con le persone che hanno visitato la pagina veloce.

CAPITOLO 09: **Cattura l'attenzione.**



Le caratteristiche principali, che deve assolutamente avere un buon magnete che cattura l'attenzione deve contenere un argomento specifico breve e che sia sintetico e pratico.

Tutti noi vogliamo risolvere un problema in modo veloce e senza intoppi.

Quindi dobbiamo dare una soluzione specifica a un problema specifico per quel cliente specifico nello specifico, per tre volte ripeto specifico. Quindi, più andiamo a risolvere il problema più si espanderà il passaparola portando il traffico alla nostra pagina.

Se vuoi puoi farlo anche tu, fai una ricerca sul web, vedrai molti esempi di pagine solo basate su questo modo di operare, che attirano l'attenzione e sono ancora attivi da anni, che portano traffico catturando le mail a chi li ha creati.

Quindi quello che puoi fare da subito a creare il tuo PDF con tutte le informazioni che vuole sapere il tuo cliente ideale.

Metti tutto insieme in senso logico da poter leggere e da fare in modo che non diventi una mappazza di argomenti che vanno solo a complicare la lettura del tuo potenziale cliente.

Ma che cosa deve tenere a mente quando lo scrivi che non sei tu ad usufruire di quel contenuto ma un potenziale cliente.

Componi il PDF con notizie che siano inerenti al caso specifico ma una piccola parte la puoi dedicare anche alla presentazione di Te stesso devi essere breve e concreto nel presentarti, se vuoi inserisci anche i riferimenti ai tuoi contatti ma questo lo vediamo in seguito alla fine.

Ti consiglio vivamente, anche di mantenere sempre uno stile grafico e di font di scrittura sempre e quasi uguale al primo che hai fatto di e-book, la gente che vedrà il tuo stile di scrittura collegherà subito il tutto al tuo marchio di riconoscimento.

[NOTA : Tutto il processo “nel dettaglio” Ti verrà spiegato in seguito con dei video tutorial che puoi visualizzare nelle email che riceverai dopo aver lasciato la tua email.]

Ma, senza stare in continuazione a stressarti con molte email, saranno poche e sarai Tu a dover decidere se prendere, subito in considerazione quello che ti sto offrendo.

Qui tutto si basa sulle tue scelte, che fanno la differenza in ogni tipo di business.

Questo processo è molto interessante sia per te che per me che ho scelto di dare a te come utente mio preferito, un percorso gratuito da mettere in atto per sempre e in continuazione.

- Ho scelto Te per darti, questa opportunità tutta gratuita.

- Ho scelto Te dicendoti, di seguire un percorso di costruzione facile, senza complicarsi la vita.
- Ho scelto Te, perché potresti anche tu in un futuro prossimo, trasmettere lo stesso messaggio come sto facendo con te e far fare lo stesso percorso a un tuo potenziale cliente.
- Ho scelto Te, anche per dimostrarti come io opero e come vado sempre a rilanciare all'infinito, per avere contatti nuovi e freschi da addestrare e far in modo che la lista cresca a dismisura nel tempo.

CAPITOLO 10:

Traffico, in organico o a pagamento.



Il traffico in modalità **ORGANICO**: come va organizzato e cosa fare in pratica per arrivare a degli obiettivi! Vediamo insieme come funziona.

Traffico ORGANICO: ovvero come portare l'acqua al tuo mulino, ci sono vari modi per portare le persone a scaricare il tuo PDF una di queste modalità è quella di creare questo tipo di traffico appunto quello organico.

Se vuoi operare in questa modalità, avrai bisogno di tempo, di molto tempo magari anche di,

rompere le scatole a parenti amici e conoscenti.

Un'altra modalità per portare traffico o meglio, portare le persone alla pagina veloce è la modalità ***traffico a pagamento.***

[NOTA] : Come portare traffico in modalità organica, lo spiego nel dettaglio nelle prossime e-mail che riceverai, ma se non ami leggere riceverai dei link per visualizzare dei tutorial che ti metterò a disposizione nella sequenza di email per guidarti sia nella creazione di una lista in organico che a pagamento.

Una cosa che consiglio io personalmente a quella di testare sempre le varie opzioni.

Tuttavia tutto il processo sia di acquisizione di traffico organico che di traffico a pagamento saranno argomenti trattati nei prossimi PDF che potrai scaricare in modo del tutto gratuito.

Voglio essere sincero con te a questo punto.

Sto cercando di darti una soluzione a un modo di operare che di solito da come vedo nel 95% dei casi fa acqua da tutte le parti:

- Le persone pensano che basta mandare un link ad un'altra persona per fare una vendita.

Ma non è così.

- Le persone comprano un prodotto o un servizio solo se riesce a trasmettere un minimo di autorità nel descriverlo.

Il motivo è questo: devi essere presente al momento giusto per aiutare quella persona.

Quindi il discorso va fatto al contrario mi faccio trovare in quel momento specifico, per risolvere il problema al cliente.

Devo farmi trovare pronto in quel determinato momento, per quella persona, che cerca la soluzione a quel determinato problema.

Sparare sulla massa non porta a nulla, è solo una perdita di tempo.

Ci sono vari strumenti chiamati, piattaforme web che ti possono aiutare in questo processo di test.

Perché nessuno ha la bacchetta magica e perché la bacchetta magica esiste solo nei film e nelle fiabe.

Parliamo di piattaforme con cui puoi iniziare a mettere in pratica quello che ho scritto in precedenza, le cosiddette piattaforme web che offrono questi servizi sono molte e varie.

Quindi bisogna cercare quella giusta che si adatta a te al tuo business.

Ogni piattaforma che ospita un sito web, ha la sua versione.

Per essere sincero con te ti posso consigliare e lo vedrai nel seguito di questo ebook, che esiste anche qualche piattaforma che possiamo utilizzare in modo del tutto gratuito.

Ricorda che tutto quello che è gratuito penalizza il rendimento.

Tuttavia, in questo caso da come vi ho promesso per costruire, queste tre cose essenziali, la pagina veloce, l'ebook e per costruire una lista che va fino a 1000 iscritti gratuitamente, useremo strumenti gratuiti.

Ma devi sapere anche che sono tutte o quasi tutte queste piattaforme ad iscrizione gratuita, ma poi in seguito, offrono dei piani a pagamento se raggiungi, un certo numero di indirizzi o contatti presi.

Io personalmente dopo aver testato molte di queste piattaforme sono arrivato alla conclusione che una piattaforma tutta in uno può aiutarci in molti casi in modo più specifico.

Ti voglio anticipare una buona notizia, che anche su questo argomento sto creando degli ebook, con cui guidarti nel percorso, ma ne parlerò più avanti se mi seguirai in questo tipo di approccio alla costruzione della lista.

Come dobbiamo procedere se abbiamo una lista di persone iscritte a cui abbiamo dato solo l'antipasto, abbiamo spiegato loro che se scaricano il PDF versione ebook, hanno questo e quell'altro vantaggio vero?

Ora a questo punto, avrai bisogno di una pagina di ringraziamento.

Cos'è la pagina di ringraziamento?

La pagina di ringraziamento si apre subito dopo che la persona ci lascia il suo contatto, è quella pagina che si apre nel momento in cui la persona schiaccia il bottone e dopo che inserisce i dati nel **FORM**.

Questi formulari sono creati appositamente.

Tuttavia, il formulario da riempire è quello che trasforma un potenziale interessato a scaricare l'ebook, quindi il potenziale futuro cliente che facendo questa azione richiesta, risponde velocemente alle domande e conferma l'avvenuta corretta iscrizione alla lista.

Ora ti starai chiedendo e poi?

Cosa dovrei fare dopo l'avvenuta ricezione dell'indirizzo mail dovrai prendere i dati e trasferirli in una cartella esterna che sarà tua e solo tua pronta ad essere usata in qualsiasi momento.

Ti rivelo ora quello che nessuno ti sta rivelando cioè la verità su come fanno le aziende, imprenditori e networker di qualsiasi parte del mondo a fare delle vendite ricorrenti.

Bene ora ti svelo il segreto dei segreti ,il segreto non esiste perché tutti cominciano in questo modo, oppure hanno cominciato da una lista costruita nel tempo e che va conservata gelosamente della cartella contatto.

Un punto fondamentale che devi tenere sempre a mente è che il processo di vendita è semplicemente un processo guidato fatto da raccolta dati tramite magneti gratuito da scaricare.

La sequenza di email dopo che il potenziale cliente lascia i suoi dati è una conseguenza.

Conferma la tua autorità nel poter dare valore a chi sta dando fiducia.

Quindi a te.

Tuttavia, diventi consapevole dopo che hai lanciato il tuo primo ebook, seguendo questo metodo che, lo vedi sia dal fatto che sei pronto a sganciare i contenuti a raffica.

Ma sei consapevole anche che delle volte nel mezzo delle comunicazioni, potrai offrire soluzioni pratiche ad un problema.

Puoi anche offrire qualcosa in cambio di denaro.

Cioè fare delle vendite che non appariranno più agli occhi del tuo cliente ideale come vendite vere e proprie ma dei consigli che tu dai.

L'offerta è l'opzione alla soluzione che stai dando.

Quindi dai valore in cambio dell'indirizzo email dai in cambio una soluzione, ma le persone nel frattempo ti considereranno per quello che sei.

Quindi, apriranno le tue email e soprattutto seguiranno i tuoi consigli.

Premetto che, se riesci a trasmettere un messaggio che porta alla mente del potenziale cliente tuo ideale ideale a stare nella zona di comfort uguale a: ***qui sto bene, qui sono tranquillo, qui posso sempre avere supporto*** è fatta.

Ultime considerazioni, prima della fine di questo documento, ora ti spiego come ho trascorso le tante ore di lavoro per costruire questo ebook.

Un documento credo unico nel suo genere, perché parla alla pancia delle persone.

Questo modo di operare che mi sono inventato di sana pianta io, è stato tratto da me da vari corsi e libri che ho letto.

Tutto il lavoro fatto è enorme sono ancora qui a costruire e sperimentare ma perché questo?

Per me, l'obiettivo finale è avere la soddisfazione di darti delle soluzioni.

Soluzioni che darò a chi fa parte della mia comunità.

Tuttavia, è relativamente facile per me da mettere in atto perché faccio esperimenti ogni giorno e ogni giorno scopro cose nuove da condividere con chi mi segue.

- Questo metodo di operare va applicato facendo leva su persone che hanno già qualche informazione su quello che fai e quello che vuoi proporre loro.
- Questo modo di operare lo puoi applicare all'infinito, prendendo contatti in vari modi ma a volte anche tramite sequenze di email e offrendo qualcosa in cambio.

Puoi portare le persone che sono nella tua lista a replicare questo modo di operare.

[NOTA] : per finire ti spiego, come ho operato io per costruire questo ebook, non ho fatto un **copia-incolla** e nemmeno ho usato **l'intelligenza artificiale**.

L'idea mi è venuta di getto mi sentivo pronto a scrivere e sono partito a scrivere in modo non formale, non correggendo e controllando quello che stavo scrivendo.

Appena mi è venuta l'idea di scrivere questo ebook, ho subito preso carta e penna e ho buttato giù e un testo a caso, scrivendo tutto ma proprio tutto quello che mi veniva in mente, creando così un testo lunghissimo senza punti senza virgole tutto attaccato, senza riferimenti in un certo senso apparentemente non logico.

Questo è stato il punto di partenza per distruggere la sindrome della pagina bianca, del non so cosa scrivere e ora cosa faccio.

Poi ho revisionato tutto il testo della bozza in creata e scritta da me, di getto e finalmente mi sono sbloccato, ed è nato questo ebook.

Quindi se ti è venuta voglia di crearne anche tu uno, non devi fare altro che prendere carta e penna oppure puoi usare, un qualsiasi altro strumento che vuoi.

Ma comincia subito a mettere nero su bianco tutto quello che ti viene in mente e che vuoi comunicare.

Dal testo che hai prodotto prendi solo quello che può funzionare e scarta il resto.

Procedi con piccoli passi non serve complicarsi la vita.

Io ho deciso di farlo da quando ho cominciato a studiare e applicare le mie conoscenze del marketing online.

Anche se nella vita reale faccio un altro lavoro in un altro campo.

Curo la mia famiglia e dedico molto tempo a sperimentare online.

Tuttavia, quindi riepilogando il processo mentale che devi fare è: puoi sia abbandonare in questo momento e non pensarci più e quindi non seguire più i miei consigli e qui ti auguro una buona ricerca e sperimentazione futura di tutto cuore.

Quindi adesso ti faccio un invito a fare **AZIONE**, se ti è piaciuta la lettura di questo libro, se ti ha ispirato, se ti ha dato una spinta a fare e non restare a guardare, ***continua a seguirmi!***

Patrizio Ponza