



# StartUpMania<sup>©</sup> #STARTER PACK

Appunti e suggerimenti  
per creare la tua nuova  
**S t a r t - U p**  
con investimenti ridotti

Il primo percorso che ti insegna  
a fare Business utilizzando le  
risorse che la rete ti mette a  
disposizione

## Indice generale

PREMESSA.....	4
SAPERE É POTERE.....	21
UN NUOVO PERIODO D'ORO PER IL BUSINESS.....	23
IL MERCATO GLOBALE E LA CRISI LOCALE.....	30
COME CREARE UN SITO DA ZERO ed entrare nel Business.....	36
QUALI PRODOTTI VENDERE.....	43
QUANTO INVESTIRE.....	47
LA POTENZA DEI SOCIAL.....	53
L'AUTOMATIZZAZIONE DEL BUSINESS.....	59
VEDIAMO ALCUNI CASE STUDY.....	62
WineKissYou.com.....	62
Fatturato sviluppato.....	64
CONCLUSIONE.....	66

*StarterPack è un manuale di 69 pagine che ti aiuterà a conoscere meglio StartUpMania®, il sistema che mi ha permesso di realizzare da ZERO e con investimenti contenuti molte Startup. Ulteriori approfondimenti li potrai trovare sul Book in versione PDF disponibile a questo [LINK](#) oppure, se preferisci, in versione cartacea su Amazon ( clicca [QUI](#) )*

StarterPack V. 1.5

*“ Non diventa mai più semplice,  
sei solo tu a diventare più forte ( Muhammad Ali )“*

## **PREMESSA**

Innanzitutto benvenuto ed un sincero grazie di aver accettato l'invito a scaricare questo breve manuale gratuito che ti aiuterà a comprendere meglio un sistema che mi ha aiutato a realizzare da ZERO alcune mie Aziende. Prima di iniziare insieme la lettura di queste pagine mi presento: il mio nome è Cristian Bernardo e sono un Imprenditore seriale ormai da oltre 7 anni, cioè faccio parte di quelle persone che hanno deciso di investire il proprio denaro in più attività anche molto diverse tra loro limitando in questo modo il temutissimo rischio imprenditoriale e generare nel frattempo diverse entrate. Attualmente sono socio fondatore e CEO di due Società realizzate proprio con questo sistema; nella mia **Home Page** potrai vedere tu stesso tutte le aziende sviluppate in questi ultimi anni.

*“Non diventa mai più semplici, sei solo tu a diventare più forte”*

Questa massima che hai appena letto è una storica frase ( una delle tante ) pronunciata da Muhammad Ali, meglio conosciuto come Cassius Clay, famoso pugile che tutti abbiamo avuto il piacere più o meno di conoscere, anche se molti di noi non sono stati grandi sostenitori di questo sport. In questa bellissima frase si racchiude, a mio avviso, una profonda lezione di vita e può essere presa come riferimento per comprendere con maggiore consapevolezza il modo migliore per superare alcune difficoltà

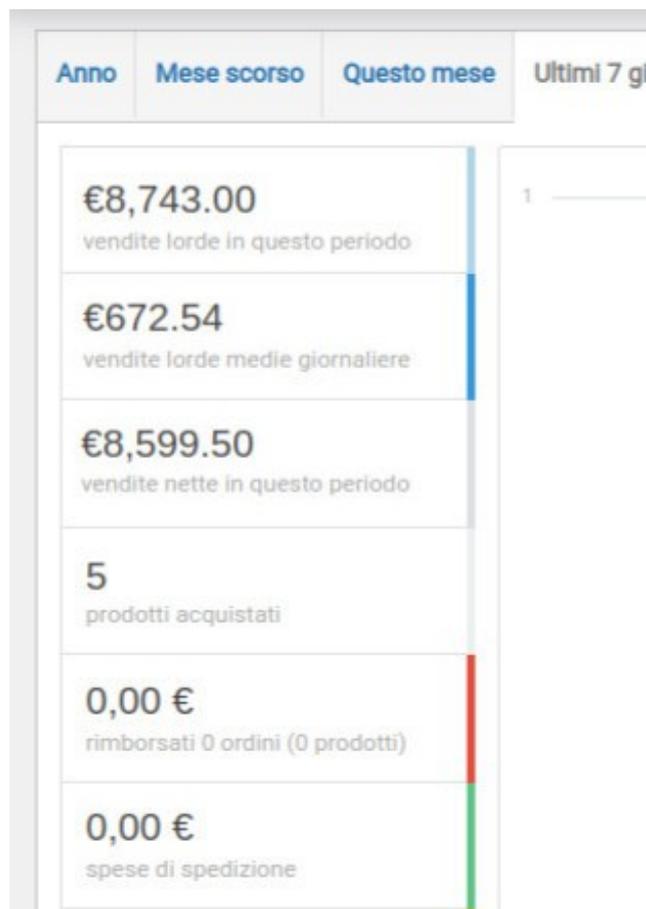
soprattutto in questo controverso momento storico a maggior ragione poi se parliamo di opportunità nel Business. Questo è il semplice motivo per cui ho deciso di inserirla subito all'inizio di questa breve lettura perché attraverso l'interpretazione del suo significato riusciremo a comprendere la linea logica di tutto il percorso che ti sto per presentare e che ti permetterà ( me lo auguro veramente ) di darti l'opportunità di creare una nuova attività investendo veramente poco.

Questo primo manuale StarterPack ha al suo interno delle prime indicazioni su quali sono gli strumenti che anche tu potrai recuperare dalla rete e che ti daranno un aiuto concreto alla realizzazione della tua prima Startup digitale ottimizzando al massimo l'investimento iniziale e riducendo drasticamente il rischio imprenditoriale.

Le risorse che avrai modo di conoscere più avanti nella lettura sono solo una parte di quelle che potrai implementare nel tuo prossimo Business; tutti i suggerimenti che tra poco vedremo insieme sono il risultato di molti anni di duro lavoro e di esperienze, anche negative, maturate direttamente sul campo ma che mi hanno permesso di elaborare un sistema efficace per generare fatturato senza investire cifre folli ( più avanti ti ho preparato qualche numero su cui ragionare ).

La cosa estremamente interessante è il rapporto tra investimento e risultati ottenuti; la mia prima Startup, che tra poco vedremo, ha generato oltre 8500 settimana con un paio di mesi di lavoro e circa 1000 euro investiti ( realizzazione sito + ads ),

automatizzando la maggior parte dei processi di vendita che mi hanno lasciato il tempo di farne una seconda ( una terza è attualmente in lavorazione ed una quarta sta prendendo forma ). Oltretutto le mie Aziende lavorano 24 ore su 24 per sette giorni alla settimana anche senza il mio diretto intervento generando utili mentre mi sto occupando di altro.



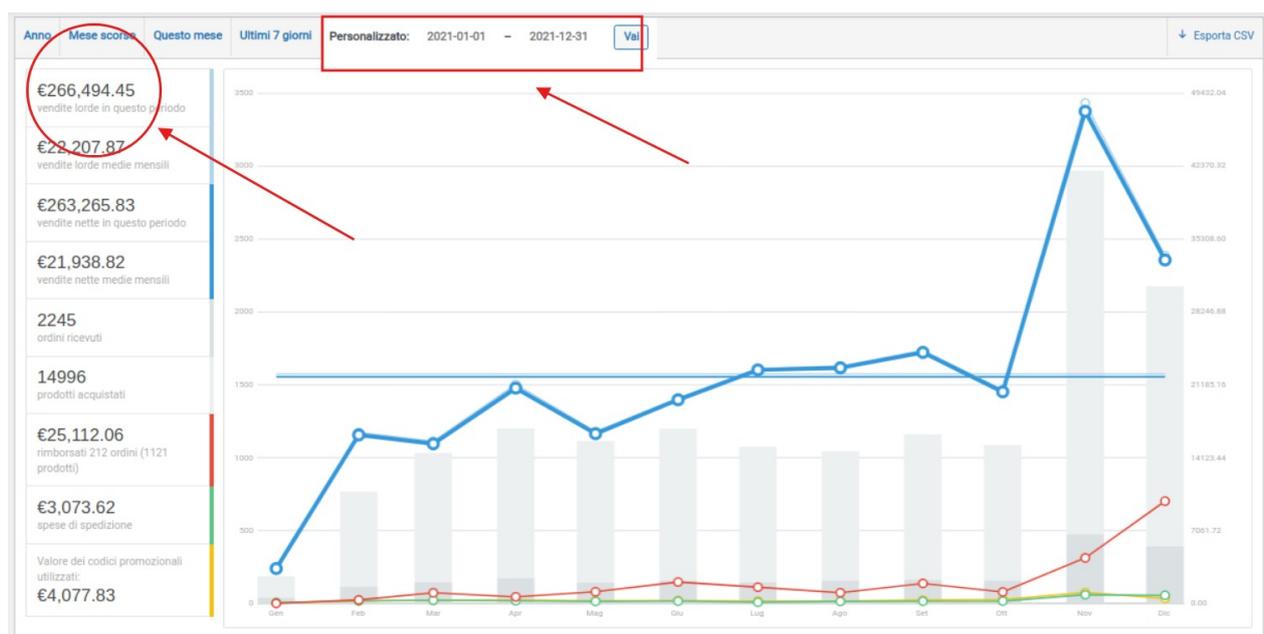
L'immagine che ti ho riportato qui sopra rappresenta il fatturato registrato nella mia dashboard di una delle mie primissime Startup ( che ho da poco ceduto ), entrata nel mercato con prodotti high ticket ( alto valore ) principalmente nel settore del riscaldamento a pellet, quindi prodotti difficili da vendere soprattutto in fase di test;

non sono fatturati enormi e potrei essere d'accordo con te ma se li rapportiamo con il tempo ed il denaro che ho investito sono invece estremamente interessanti e con dei margini di tutto rispetto ( circa 45% ).

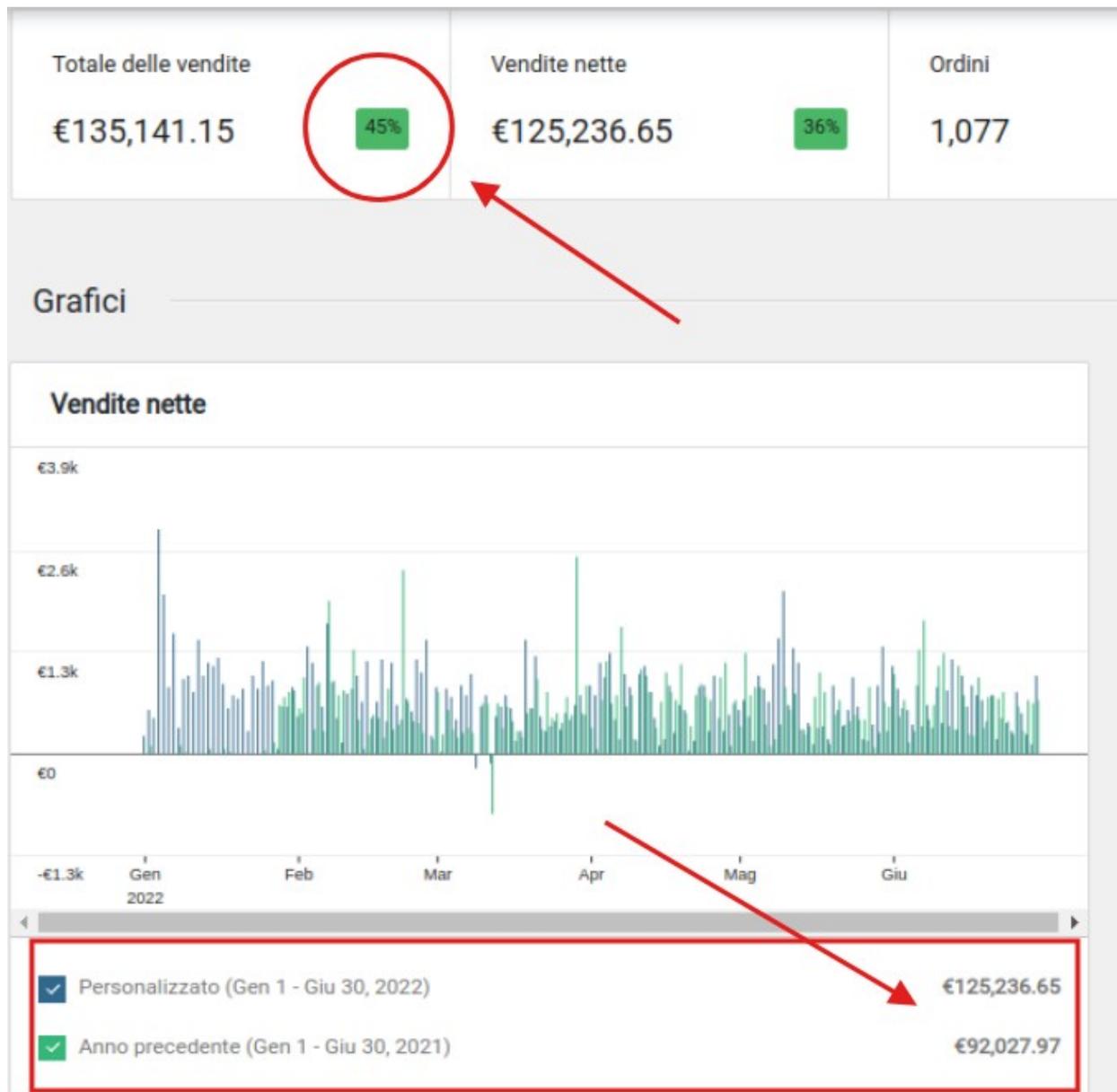
$$8599,50 \times 0,45 = 3869,77 - 1000 = 2869,77 \text{ Euro/settimana}$$

I risultati che hai appena visto sono stati raggiunti attraverso una serie di azioni tra cui un sito ben curato ( realizzato con pochissimo ), un customer service sempre attivo ed una serie di azioni marketing che spiegavano attraverso email mirate le caratteristiche del prodotto.

Adesso vediamo invece il fatturato della mia seconda Startup aperta a fine marzo 2020, in piena pandemia, che ha chiuso l'esercizio commerciale 2021 a 266K ( la puoi visitare all'indirizzo [www.winekissyou.com](http://www.winekissyou.com) )



L'incremento nel primo semestre del 2022 sullo stesso periodo dell'anno precedente è pari a +45%. L'immagine seguente è la screen dell'aumento che ti ho appena accennato



Anche in questa mia Azienda i fatturati non hanno ancora raggiunto valori elevati ma se osservi bene i grafici ti sarai senz'altro accorto che l'andamento di crescita è in trend positivo.

Come in ogni iniziativa imprenditoriale è importante l'analisi dei numeri: in questa Startup il valore dello scontrino medio si aggira per ora sui 75 Euro, per cui un prodotto senz'altro più facile da vendere rispetto alla Startup vista precedentemente ( valore medio oltre gli 800 Euro ); questo ultimo Business mi ha permesso di intercettare un ampio bacino di potenziali clienti e di conseguenza registrare crescite più veloci rispetto alla prima.

Tieni inoltre presente che non sono assolutamente un programmatore e tanto meno un esperto di marketing digitale. Nonostante questi evidenti limiti ho recuperato tutte le risorse che mi servivano sfruttando la rete e le ho utilizzate per creare reddito senza possedere particolari competenze tecniche.

Se avrai la pazienza di arrivare alla fine della lettura ti farò vedere altri numeri nel dettaglio ma soprattutto ti andrò a spiegare il mio sistema che anche tu potrai replicare ed applicare in completa autonomia.

Non ti sto promettendo miracoli sia inteso, il tuo impegno e la perseveranza saranno sempre e comunque fondamentali in questo percorso ma sarai messo nelle condizioni di poter sbagliare e ricominciare senza tanti problemi soprattutto di natura economica sfruttando tutti gli strumenti che qui inizierai a conoscere meglio.

Andiamo però per ordine ed a piccoli passi, perché alla fine della lettura voglio che tu abbia una chiara visione generale per riuscire a capire nel dettaglio le informazioni che ti andrò a spiegare nei prossimi capitoli.

Ho deciso di realizzare questo mini percorso gratuito raccontandoti parte della mia esperienza maturata direttamente sul campo raccogliendo ed organizzando alcuni contenuti in un pratico Ebook perché è l'unico modo attualmente a mia disposizione per darti un aiuto immediato e riuscire nel contempo a trasmetterti alcune informazioni di base che potrai autonomamente approfondire in rete ( in modo completamente gratuito ). Sono in programma anche dei Webinar, ma di questo te ne parlerò più avanti nelle email che di invierò periodicamente se deciderai di continuare a seguirmi.

In questo manuale troverai molti suggerimenti e utili consigli su come approcciare e risolvere determinate problematiche che potresti incontrare entrando in un mercato difficile come quello attuale soprattutto quando si decide di investire in una nuova Attività, quindi con un approccio completamente diverso rispetto a molti validi corsi e tutorial che si trovano in rete molto tecnici ma spesso poco collegati a delle reali esigenze.

In **StartUpMania**® ed in tutti i percorsi collegati non c'è nulla di preconfezionato!

Prima di iniziare chiariamo subito alcuni concetti importantissimi e per me fondamentali per affrontare questa lettura con il giusto atteggiamento mentale:

- 1) Nulla è facile ed immediato soprattutto quando si tratta di fare Impresa ed anche se l'attuale momento socio-economico ci offre delle ottime ed innumerevoli

occasioni, non si sfugge nemmeno oggi da questa legge universale; dobbiamo dare il giusto tempo alle attività intraprese di potersi sviluppare nel modo corretto ( oggi il concetto di tempo ha cambiato decisamente “velocità” e ha assunto per fortuna un significato diverso e più profondo rispetto un tempo ). Già il termine **Impresa** racchiude in sé tutte le difficoltà che un Imprenditore dovrà affrontare per riuscire a costruire un Business promettente a maggior ragione se si inizia da ZERO, per cui togliamoci subito dalla testa che con un schiocco di dita si raggiungerà il benessere finanziario ed una vita agiata senza che questo non comporti anche un radicale cambiamento personale che passa per degli inevitabili sacrifici ma che ci permetteranno di uscire dalla propria zona comfort.

2) **StarterPack** è un breve ma articolato riepilogo di un percorso più dettagliato ed approfondito chiamato **StartUpMania**® ( clicca [QUI](#) se vuoi farti una prima idea dei contenuti o se preferisci una buona lettura ti suggerisco il mio libro che puoi acquistare adesso su Amazon cliccando [QUI](#) ). Anche se questo manuale introduttivo l'hai ricevuto gratuitamente ti chiedo di non sottovalutarlo: all'interno di queste pagine troverai alcune prime indicazioni che ti permetteranno di recuperare in autonomia potenti strumenti ed

indispensabili software per sviluppare con un investimento veramente contenuto un Business nell'attuale e difficile contesto di mercato. Dai il giusto valore alle informazioni che andrai a studiare in queste pagine e fanne tesoro; ti suggerisco poi di non limitarti alla sola lettura di questo mini percorso ma di approfondire gli argomenti che ti andrò ad indicare nei prossimi capitoli andando a sfruttare la più potente risorsa gratuita a tua disposizione in questo momento: *il motore di ricerca Google*. Scoprirai un mondo pieno di opportunità e quello che andrai a leggere tra poco è in parte il risultato di molto tempo dedicato ad approfondire numerosi argomenti anche molto diversi tra loro ma che mi hanno permesso di anticipare i problemi e correggere gli inevitabili errori che si vanno a commettere all'inizio di ogni percorso di cambiamento.

3) Elimina subito dai tuoi pensieri l'idea che non sia possibile iniziare con poco; questo non significa sottovalutare le difficoltà che spesso ci tolgono la serenità, anzi ne dobbiamo essere ben consapevoli affrontandole però con la certezza che le soluzioni si possono trovare attraverso un uso corretto delle informazioni recuperate da internet, a patto di interpretare l'attuale momento con la giusta prospettiva ( evitare di indebitarsi più del necessario è

una prerogativa indispensabile soprattutto nella prima fase di inizio attività ). Proprio per questo motivo potrai trovare maggiori dettagli e vari approfondimenti nel libro **StarterBook** che ti aiuterà, step by step, ad iniziare a prendere piena familiarità con gli strumenti gratuiti della rete senza investire, come ti accennavo, cifre folli.

Oggi fare un'Impresa utilizzando esclusivamente un approccio tradizionale con strategie ormai obsolete non è assolutamente consigliato ed estremamente rischioso per questi principali motivi:

- *Siamo in Italia e qui da noi purtroppo è tutto più difficile.*
- *Non è facile per la presenza di una sempre maggiore concorrenza globale che utilizza strategie multiple senza esclusione di colpi e senza badare a spese; molti di noi se non la maggioranza non ha “una capacità di spesa” così importante.*
- *Non è facile perché per fare Business ci vuole fondamentalmente della disponibilità finanziaria ( ed anche se hai la possibilità di usufruire di capitali propri non ti consiglio di investirli inizialmente tutti in una nuova attività ).*
- *Non è facile perché chi ti dovrebbe aiutare e sostenere finanziariamente non lo fa ( nella realtà li ritengo profondamente responsabili di questa situazione*

*precaria e dal futuro incerto ma questa è un'altra storia ).*

– *Non è facile per tanti altri motivi anche legati alla stessa figura dell'Imprenditore che da sempre offre un'immagine di sé invincibile e da supereroe ma che invece nella maggior parte delle volte è una persona normalissima anche se indubbiamente diversa dalla media.*

– *Non è facile, infine, perché è necessario un cambio profondo di mentalità anche nel modo in cui viene progettato ed infine sviluppato un Business ( molti di noi non accettano, nonostante le evidenze, di dover cambiare punti di vista e mindset ).*

L'idea diffusa che l'Imprenditore esteri un alone di sicurezza ed a volte anche di apparente arroganza, a torto o ragione, e di dare l'impressione di trovarsi sempre sul pezzo, perennemente contento, felice e motivato è una percezione molto lontano dalla realtà. Questa considerazione contorta si concretizza sempre più spesso nell'immaginario di chi non ha mai rischiato in proprio e quindi ignaro delle pene che a volte queste persone “fuori dalla norma” devono sopportare. Amico mio l'Imprenditore oggi naviga continuamente in mezzo ai problemi ed è da qui che recupera l'energia per crescere professionalmente ma anche personalmente ma non per questo deve essere etichettato come uomo d'acciaio, anzi è proprio la prima persona che ha spesso la necessità di staccare la spina e prendersi una pausa proprio dall'Impresa che ha realizzato con molto entusiasmo e tanti

sacrifici. A questo punto ti pongo un quesito a cui tengo molto e che spesso riprendo durante i miei meeting aziendali:

*Qual è la più importante risorsa di cui disponiamo soprattutto se parliamo di imprenditoria e lavoro autonomo?*

La risposta da come la vedo io e se ci rifletti un attimo anche tu è abbastanza semplice da individuare ed è indubbiamente ricca di un nobile significato: **LA LIBERTÀ**, che ci permette di gestire a piacere il nostro **TEMPO**.

Quindi libertà e tempo!

Il tempo per godersi la vita e decidere di prendersi una pausa ogni qualvolta si senta la necessità, con la certezza che comunque sia le cose verranno portate avanti in una determinata maniera indipendentemente dal nostro diretto coinvolgimento. Solo questo potrebbe essere un valido motivo per iniziare a capire come mettersi nelle condizioni di raggiungere questo importantissimo obiettivo.

La qualità del tempo ed il modo in cui lo andremo ad utilizzare è l'unica e la sola unità di misura che andrà a determinare il successo di una persona. Non è solo una mia personale considerazione ma è la conclusione a cui sono arrivati alcuni studiosi analizzando le ultime statistiche sul nostro benessere generale che ci vedono un popolo sempre più stressato in cui le meritate ferie, per chi se le può ancora permettere ovviamente, vengono vissute come una vera e propria fuga dal quotidiano.

Questa è la sola ed insostituibile ricchezza a cui dobbiamo ambire e che porta la qualità del nostro tempo ad un livello decisamente superiore; oggi in qualche modo ci è data l'opportunità di attrezzarci per raggiungere questo nobile obiettivo attraverso l'automatizzazione dei processi oggi possibili contenendo incredibilmente anche i temutissimi costi iniziali.

Credi sia impossibile raggiungere una certa libertà anche nel Business?

Non conosco ovviamente la tua risposta, ma faresti bene per ora a non crederci perché sto esprimendo concetti che vanno in un certo senso contro un vecchio sistema a cui ci hanno nel tempo abituati, educandoci ancora oggi ad un modo sbagliato di fare Business ormai morto e defunto; probabilmente ( e me lo auguro ) cambierai idea alla fine di questa breve lettura e forse inizierai a vedere la questione in un'ottica diversa. Oggi abbiamo l'opportunità di utilizzare tecnologie che ci possono aiutare ad essere liberi senza rinunciare per questo motivo al nostro lavoro.

Il problema è molto semplice nella sua apparente complessità e da questa prima considerazione iniziamo ad imparare a conoscere le risorse che già alla fine della lettura di **StarterPack** potrai recuperare autonomamente dalla rete ed iniziare a diventare un vero Startupper e magari realizzare da ZERO un Business gratificante. Ti voglio semplificare questo concetto con un esempio banale ma molto significativo.

Tutti abbiamo un'automobile di proprietà e tutti, più o meno, conosciamo i componenti indispensabili per farla muovere:

- *Motore*
- *Ruote*
- *Cruscotto*
- *Carburante*
- *Accessori più o meno utili*
- *ecc, ecc, ecc*

Fare del Business oggi ha la stessa linea logica ed ha bisogno di determinanti “componenti” per poter funzionare:

- *Prodotto o servizio*
- *Clienti*
- *Marketing*
- *Magazzino*
- *Finanziamenti*
- *ecc, ecc, ecc*

nel caso dell'automobile ci limiteremo ad acquistarla già assemblata ed è la stessa cosa che potremmo fare con un Business, ovvero acquistare il “pacchetto” già fatto e pronto per poi continuare l'Attività esistente. Nella realtà la questione è ovviamente un attimino più complessa anche se le cose stanno velocemente cambiando per nostra fortuna.

Quindi il problema non è sapere, in linea di massima, di cosa abbiamo bisogno, ma bensì trovare il modo di recuperare le

risorse che ci potrebbero servire per iniziare a testare l'idea imprenditoriale ( nella fase iniziale di una qualsiasi Startup la disponibilità di risorse è un serio problema che potrebbe compromettere tutto il lavoro per cui prestare attenzione a come si spende il denaro è una delle prime cose da fare ).

Tutti sappiamo guidare l'automobile ma non abbiamo la minima idea di come costruirla ma conosciamo “perfettamente” i componenti che la compongono ( infatti ci limitiamo ad acquistarla già assemblata e pronta all'uso ); allo stesso modo “conosciamo” i meccanismi per far funzionare un'Azienda ma non conosciamo il modo per reperire quello che ci potrebbe servire oppure ci potremmo trovare nella situazione di non avere la disponibilità finanziaria per acquistare l'occorrente o peggio ancora di scoprire solo dopo aver speso tutto di non essere assolutamente idonei e maturi per gestire un Business.

Nel caso dell'automobile probabilmente continueremo ancora ad acquistarla già pronta all'uso, ma nel mondo del Business le cose per nostra fortuna sono notevolmente cambiate rispetto al passato ( almeno per quel che riguarda l'aspetto organizzativo ). Possiamo in definitiva acquistare un Business già avviato ( sconsigliato ) oppure crearne uno da zero limitando la spesa iniziale ( consigliato ). Questo ci permetterà di farlo e crescere ma anche di maturare il know how necessario per fare il salto di qualità.

Come vedi le problematiche sono molte e potrebbero aumentare se ci aggiungiamo anche la componente psicologica e di

inevitabile stress che accompagna l'Imprenditore quando lavora all'interno di un'Azienda soprattutto se acquistata utilizzando denaro non proprio ( all'inizio non abbiamo la minima idea se questi debiti saranno buoni o cattivi. In internet troverai tantissimo materiale su come vengono classificati i debiti e sul loro significato ).

A questo punto quale potrebbe essere la soluzione, o meglio quale potrebbero essere le vie da intraprendere per iniziare a fare Business in modo proficuo senza riempirci di inutili problemi?

In questo periodo a differenza di un tempo possiamo recuperare le istruzioni, chiare e dettagliate, per costruire la nostra Azienda o almeno possiamo metterci nelle condizioni di iniziare senza ingenti capitali. Questa è la prima differenza tra oggi e ieri: possiamo iniziare un Business in qualsiasi momento senza acquistarne uno, sfruttando con intelligenza le risorse “gratuite” della rete.

Negli anni '80 non c'erano molte alternative, si iniziava un'Attività investendo molto denaro ( era una prassi comune ) e si lavorava duramente nella speranza di non chiudere anticipatamente; questo modus operandi fa parte ormai del passato.

Adesso possiamo iniziare con pochissimo ( addirittura anche da un punto di vista fiscale ci è permesso costituire una Società di capitali con solo 1 Euro ) ed ipotizzare Business seriali molto diversi tra loro con la quasi certezza, almeno nella fase iniziale ( che io l'ho identificata come **FASE 1** ) di non farsi troppo male nel caso in cui il Business si dimostrasse non proprio un gran

affare.

Devi ammettere che già con queste premesse l'argomento che ti sto presentando in queste pagine potrebbe rivelarsi molto interessante.

L'aspetto stimolante di questo nuovo modo di concepire un Business è che possiamo intraprendere un'Attività utilizzando un semplice PC ed un collegamento internet, automatizzando la maggior parte dei processi un tempo costosissimi e riservati a pochi, indipendentemente da quello che si andrà a proporre, movimentando a volte beni che nemmeno possediamo.

Paradossalmente oggi possiamo costruire un'Azienda da zero investendo pochissimo denaro per capire con tutta tranquillità e senza troppe inutili ansie se l'intuizione che abbiamo avuto è corretta o meno: se funziona iniziamo a scalare il Business con investimenti mirati, altrimenti chiudiamo tutto senza tanti problemi per iniziarne un altro più interessante. Oggi abbiamo gli strumenti per recuperare velocemente ed in qualsiasi momento tutta la formazione necessaria per costruirci la nostra organizzazione ed iniziare a fatturare; da questa semplice considerazione ho maturato la convinzione che **il lavoro oggi non si cerca ma si deve creare.**

*É facile? **NO***

*I risultati possono essere "immediati"? **PROBABILE***

*Ma soprattutto è possibile ed è alla portata di tutti? **SI***

## **SAPERE É POTERE**

Siamo nell'era delle informazioni e su questo mia considerazione non credo ci sia nulla da obiettare: se ancora non sei convinto di questa mia affermazione fai una ricerca su Google su un qualsiasi argomento a tuo piacere per scoprire quante dettagliate info puoi avere a riguardo.

Stiamo anche vivendo un periodo in cui le risorse che ci possono essere utili le possiamo recuperare velocemente in rete oppure semplicemente attraverso una ricerca in tempo reale all'interno dei gruppi Social che trattano specifici argomenti ( spessissimo in forma totalmente gratuita! ).

Non ci credi? Devi sapere che alcuni progetti li ho proprio realizzati in questo modo, con le informazioni e l'ispirazione recuperata da Internet raccogliendo e studiando tutto il materiale che trovavo.

Quindi se oggi vuoi sviluppare un qualsiasi progetto Online oppure Offline devi elaborare un metodo ma soprattutto convincerti che non sono le informazioni a mancare ma bensì il sistema per recuperarle e metterle in un ordine logico. Quindi dobbiamo sviluppare consapevolezza che ci permetterà di allargare gli orizzonti e trovare soluzioni in quei contesti dove ci sembra tutto difficile con ostacoli apparentemente insormontabili.

*“ Consapevolezza: cognizione e coscienza. Aver piena consapevolezza di qualcosa, esserne perfettamente al corrente “*

Anche in questo caso sono due le strade che ci permetteranno di acquisire esperienza e quindi consapevolezza:

- 1. Attraverso l'esperienza fatta sul campo, ma se siamo all'inizio ovviamente non possiamo avere sufficiente Know How per sviluppare le capacità necessarie.*
- 2. Attingere all'esperienza altrui attraverso la ricerca e lo studio o se preferisci con la lettura di libri e manuali specifici.*

Oggi possiamo comprendere sistemi e strategie acquistando con poche decine di euro pubblicazioni scritte da chi prima di noi ha dovuto cimentarsi in problematiche simili alle nostre. Non lasciamoci sfuggire questa incredibile occasione di sapere in anticipo la soluzioni ai nostri problemi.

Ho raccolto per te alcuni libri reperibili facilmente con un click e che possono concretamente aiutarti a capire come risolvere determinate problematiche o semplicemente aiutarti a sviluppare un corretto Mindset indispensabile per poter operare e crescere come un vero Imprenditore seriale. Clicca [QUI](#) per visitare la pagina che ho preparato con l'elenco completo delle pubblicazioni che ti suggerisco di leggere almeno una volta nella tua vita: sono tutti libri con recensione a 4 stelle ma nel Marketplace ne potrai trovare molti altri altrettanto interessanti.

## **UN NUOVO PERIODO D'ORO PER IL BUSINESS**

Diciamoci la verità: parte della crisi che stiamo vivendo ora è alimentata anche dalla nostra estrema difficoltà a capire che le regole del mercato sono cambiate e continueranno a farlo ancora per molto tempo; la vera questione è che al momento non abbiamo preso coscienza che molte delle soluzioni che cerchiamo le possiamo trovare approcciando ed analizzando i problemi con una prospettiva diversa ed in linea con i tempi che stiamo vivendo.

Non possiamo sperare di avere successo nell'attuale mondo del lavoro se continuiamo ad approcciarlo con i vecchi sistemi.

Giusto per fare qualche esempio e tralasciando per un attimo le nostre opinioni personali sulle nuove tecnologie che si stanno imponendo, la nuova rete telefonica 5G, la mobilità elettrica e la robotica insieme all'Intelligenza Artificiale avranno nella nostra vita un impatto maggiore rispetto a quello che ha avuto Internet all'epoca della sua creazione e successiva diffusione globale.

Prima prenderemo consapevolezza degli inevitabili cambiamenti che ci aspettano, prima riusciremo ad affrontarli con un atteggiamento positivo trovandoci sempre preparati e pronti a sfruttare le nuove condizioni a nostro favore.

Sono anche perfettamente consapevole della difficoltà di avviare un cambiamento, soprattutto se questo significa rimettere in discussione le proprie credenze profondamente radicate, ma è l'unico modo per iniziare a realizzare una vita appagante ( siamo

in dovere di dare a noi stessi almeno l'opportunità di provarci ).

Oggi sono un Imprenditore che ha deciso anni fa di cambiare radicalmente ( il cambiamento non è stato ovviamente indolore ) per sfruttare tutte le numerose occasioni che si venivano a creare in queste nuove condizioni di mercato ( da qui la definizione di Imprenditore Seriale ).

Sono cresciuto e mi sono formato professionalmente in uno dei migliori periodi storici ( mi riferisco agli anni '80 ) in cui il benessere sembrava una condizione alla portata di chiunque e facilmente raggiungibile; le premesse c'erano tutte, da una tassazione "onesta" alla facilità d'accesso al credito e soprattutto dall'incrollabile fiducia diffusa di potercela fare sempre e comunque nonostante tutto.

Successivamente, verso la fine degli anni '90, ci furono i primi segnali di difficoltà, ma erano perlopiù ipotizzati ed ancora meno percepiti nel mondo reale soprattutto per quel che riguardava il nostro stile di vita che rimaneva comunque invariato ( anche se alcuni avanzarono l'ipotesi che fosse in atto una vera e propria strategia di preparazione psicologica, voluta o meno, al difficile periodo che ci aspettava ). Nessuno di noi ci fece troppo caso all'epoca perché tutto sommato si stava ancora bene.

Più il tempo passava e più questa ipotetica ed "improbabile" crisi si faceva sempre più concreta e quello che sembrava un'ipotesi remota se non quasi impossibile si dimostrò invece un problema sempre più reale; piano piano tutte le certezze che fino ad allora

avevamo considerato inviolabili e per certi versi anche intoccabili iniziavano a vacillare sotto ad una politica fatta di austerità e sacrifici, ancora tuttora in atto, proiettandoci, senza possibilità di scelta, all'interno di una terribile bufera economica che a mio avviso è molto lontana da una vera, reale e veloce soluzione.

Nella realtà, a parte lo scenario apocalittico che ti ho appena descritto, se ci sforzassimo di vedere oltre a questa crisi, che poi è esclusivamente una crisi di sistema, ci potremmo accorgere di come attualmente moltissime persone stanno costruendo una fortuna attraverso un semplice PC magari rilassati in una spiaggia tropicale dall'altra parte del mondo ( anche se ritengo che questa sia un'immagine dell'Imprenditore a volte troppo enfatizzata; spesso le persone non comprendono l'enorme lavoro che si sviluppa dietro ad un qualsiasi progetto ). Ho ritenuto quindi doveroso per la mia stessa sopravvivenza professionale avviare una profonda riflessione ed un necessario cambio di punti di vista.

Due potevano essere le possibili reazioni:

*1) Incazzarsi come delle bestie, rammentando di come si stava bene un tempo ed incolpando lo stato, le banche e di tutta la banda bassotti di questa incomprensibile situazione ( ed intanto il tempo passava nel peggior dei modi ).*

*2) Oppure cercare di capire come diavolo facevano alcune persone poco più che ventenni ad essere estremamente benestanti in un periodo così*

*particolare sia in termini di disponibilità finanziaria che di tempo.*

Personalmente ho scelto di approfondire il secondo punto anche se le difficoltà che ho dovuto affrontare sono state molte ed a volte difficili; spesso ho avuto la tentazione di mollare tutto e ritornare alla mia solita vita fatta di consuetudini e false certezze (vai ad informarti su Google di come la zona comfort sia un atteggiamento mentale pericoloso ed un ostacolo verso la propria realizzazione personale ); fortunatamente non mi sono lasciato andare in inutili e sterili polemiche verso un sistema destinato ad un sicuro fallimento. Dovevo insomma capire di più prima di decidere.

Queste sono le cose che ho scoperto durante le mie lunghe ricerche su questa nuova generazione di Imprenditori e Startupper:

- Hanno un PC/smartphone sempre con loro e sono perennemente connessi attraverso internet.*
- Gestiscono con disinvoltura le informazioni recuperate in rete o nei gruppi specifici sparsi nel mondo con il semplice obiettivo di avere un concreto e veloce beneficio.*
- Hanno familiarità nell'utilizzare gli strumenti della rete.*
- Sanno a chi chiedere e conoscono i modi per recuperare gratuitamente, ma sempre in modo lecito, gli strumenti utili al raggiungimento dei loro obiettivi.*
- Utilizzano correttamente lo smartphone e tutti i device*

*come dei veri strumenti di lavoro.*

*– Sono Social ed utilizzano queste piattaforme come un potente strumento di marketing e non per impiegare inutilmente il proprio tempo come la maggior parte delle persone.*

*– Utilizzano spesso la rete per monetizzare il loro tempo.*

*– Sono sempre informati sulle novità e si formano continuamente.*

*– Condividono con tutti ed apertamente le informazioni raccolte e le esperienze di lavoro.*

*– Fanno coworking senza timore e senza pregiudizi.*

*– Trovano la forza di rialzarsi nonostante le mille cadute ( anche finanziarie ) e tornare subito attivi e reattivi pronti per altre entusiasmanti sfide ( hanno sviluppato con corretto mindset ).*

*– Investono inizialmente pochissimo denaro rispetto a quello che poi raccolgono.*

*– Riescono a scalare in modo intelligente qualsiasi Business.*

*– Conoscono i sistemi per automatizzare i processi e sono veloci nell'apprendere nuove metodologie.*

*– Spesso non sono legati a nessun Business specifico e tanto meno a sedi fisse.*

La mia esperienza sul campo mi ha poi permesso di aggiungere a questa lista già di per sé molto interessante ed illuminante altre utili considerazioni:

- *Bisogna comunque essere responsabili e tutelarsi perché non tutto il mondo vive sotto la filosofia del “peace and love”.*
- *Pariamoci sempre il culo ( passami il francesismo ) se le cose dovessero andare male ( ti ricordo che oltre 9 aziende su 10 chiudono per i più svariati motivi entro i tre anni ).*
- *Cerchiamo di mettere sempre a reddito i guadagni evitando spese inutili e non proficue ( evitiamo, per esempio, di prenderci dei futili capricci con i primi cospicui guadagni ed impegniamoli in cose più redditizie ed interessanti dal punto di vista finanziario. A questo proposito vai alla lista iniziale dei **libri che ti ho suggerito** di acquistare e scopri mille modi di guadagnare con l'effetto leva finanziaria anche se non hai disponibilità finanziaria ).*

Come vedi se affrontiamo i problemi quotidiani con un approccio diverso spunti di riflessioni alternative ne abbiamo in abbondanza.

Terminiamo qui questa breve parentesi introduttiva indispensabile per settare un minimo i nostri pensieri scardinando per un attimo le nostre vecchie credenze, che nella maggior parte delle volte sono spesso suggerite dal sentito dire comune, oppure perché

tutti dicono così per cui ci convinciamo che sia l'unica verità possibile ( in [StarterEbook](#) c'è un capitolo specifico che andrà ad approfondire meglio l'argomento mindset ).

Nella realtà esistono persone comuni che fanno cose incredibili anche nel mondo del Business semplicemente perché hanno avuto la capacità di mettere in discussione il vecchio sistema, ma soprattutto perché hanno avuto il coraggio di rimettersi in gioco cercando di comprendere le nuove regole del mondo senza tante scuse o inutili alibi dannosi principalmente a se stessi.

Entriamo ora nel nocciolo della questione e vediamo di darti qualche interessante spunto pratico. Da qui in poi entreremo nello specifico per poi elencarti brevemente le cose su cui concentrarti per iniziare ad entrare in questo mondo.

## **IL MERCATO GLOBALE E LA CRISI LOCALE**

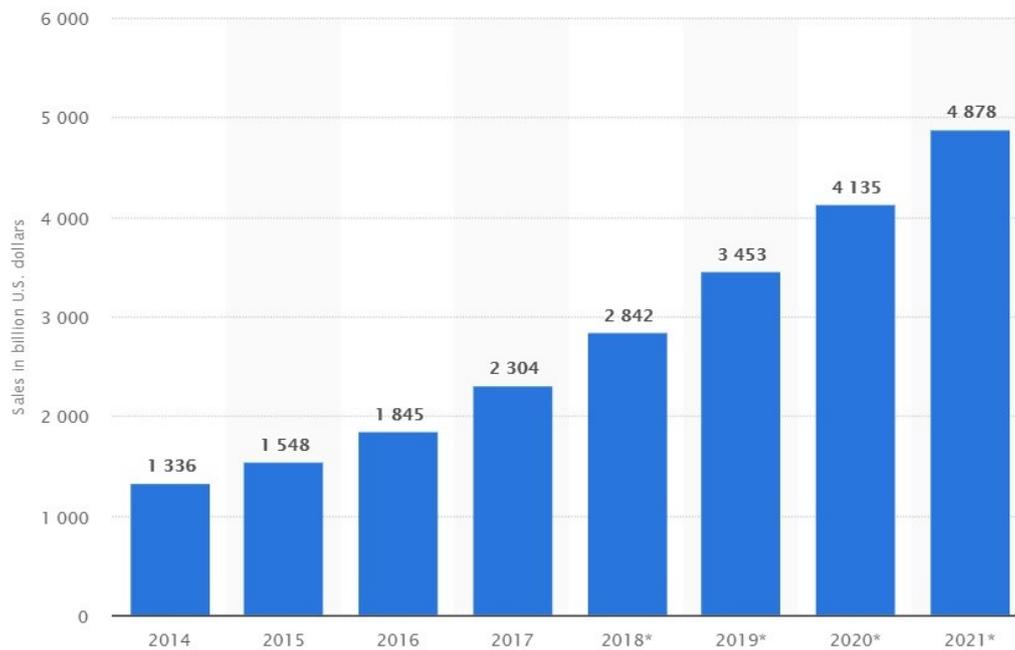
Iniziamo con alcuni dati che puoi tranquillamente recuperare dalla rete e verificare tu stesso. Oggi dobbiamo agire in locale ma pensare al globale, perché oggi qualsiasi attività deve per forza prevedere lo sviluppo anche in una piattaforma Online. Se vogliamo dirla tutta oggi l'Offline deve essere inteso come un semplice ramo d'Azienda dell'Online e non viceversa. Esistono aziende che operano esclusivamente in Internet per poi, solo in un secondo momento, prendere in considerazione anche una sede fisica. Qualche esempio?

- *Amazon*
- *Facebook*
- *Aliexpress/Alibaba*

e poi altre piccolissime ( si fa per dire ) aziende che con un banale ufficio di pochi mq sviluppano fatturati milionari senza avere nulla di “fisico”.

Diamo uno sguardo ai dati di fatturato riferiti dell'e-commerce a livello mondiale ( BtoC ) espresso in miliardi di dollari e poi confrontiamolo con quello Italiano ( miliardi di Euro ).

## Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 (in billion U.S. dollars)



Data visualized by + a b l e a u

© Statista 2018

## CRESCITA DEL FATTURATO E-COMMERCE



Fonte: Casaleggio Associati, 2019

Primo dato interessante: crescita di fatturato prevista anche per i prossimi anni ( **dato mondiale** ). Già oggi si sviluppano 3453 miliardi di dollari ( dato proiettato a fine 2019 ).

Secondo dato interessante: l'**Italia** sta seguendo lo stesso trend di crescita mondiale con una chiusura nel 2018 a 41,5 miliardi di Euro. Già questi primi dati mettono in forte discussione la tesi di coloro che continuano a ripeterci che tutto, in termini generali, è in recessione.

Com'è possibile, invece, appurare che in alcuni mercati i numeri sono in contro tendenza rispetto al mercato tradizionale ed assolutamente positivi?

In realtà la crisi esiste, sarebbe stupido negarlo, ma ti sei mai chiesto quale è il settore più colpito ed a che livello? Hai fatto le dovute ricerche e successive verifiche oppure hai semplicemente preso per buono quello che ci veniva detto a parole magari attraverso i media, ormai del tutto inaffidabili? Informiamoci e documentiamoci prima di trarre le nostre personali conclusioni.

Resta inteso, e su questo voglio essere chiarissimo, che ci sono situazioni che sono a dir poco incredibili ed hanno tutta la mia solidarietà, per cui sarebbe stupido affermare che la situazione non è drammatica, destinata purtroppo a peggiorare se le cose non dovessero cambiare velocemente. Proprio per questo motivo ho organizzato ed organizzerò meeting completamente gratuiti per spiegare le alternative che qui stai iniziando a conoscere .

Ritorniamo adesso all'interno della logica dei numeri, assolutamente insindacabili e verificabili in rete se lo desideri.

Già con questi primi dati non pensare di prendere in seria considerazione uno sviluppo di un'Azienda Online sarebbe una scelta non proprio intelligente.

Adesso la domanda dovrebbe nascere spontanea: come faccio ad iniziare un Business di questo tipo, con quali prodotti e con quanto investimento?

Andiamo per ordine e cerchiamo di dare una risposta a tutti questi quesiti assolutamente comprensibili.

**Come iniziare un Business:** dobbiamo per forza di cose capire come e dove acquistare uno spazio Web e di conseguenza in che modo sviluppare un nostro sito ( poi vedremo come ). Il passo successivo consisterà nel farlo conoscere e trovare i primi clienti per iniziare a fatturare e permetterci di reinvestire i primi utili alimentando l'effetto leva.

**Quali prodotti:** esistono due tipi di prodotti in forte crescita: l'info prodotto, ovvero corsi, ebook, manuali, audio e webinar, oppure prodotti fisici. In quest'ultimo caso esistono poi prodotti alto vendenti ed altri meno interessanti ( anche in questo caso individuarli sarà abbastanza facile e poi ti andrò a suggerire qualche utile strategia ).

**Quanto investimento:** qui la cosa si fa interessante, perché l'investimento potrebbe non superare i 1000/2000 euro iniziali ( al massimo ), anche se ti devo fare una doverosa precisazione.

Ogni Azienda che si rispetti avrà bisogno di investimenti per prosperare e crescere e questa cosa non è in discussione; il punto non è **SE FARLI**, ma **QUANDO PROGRAMMARLI**.

Dal mio punto di vista iniziare subito indebitandosi troppo non è una cosa saggia, perché il rischio di chiudere è terribilmente concreto ( ricordati sempre che oltre 9 aziende su 10 chiudono miseramente entro i primi 3 anni ). Ecco che ti svelo uno dei primi passaggi del mio sistema **StartUpMania®**.

- *Inizio a realizzare il sito con il minimo investimento utilizzando le risorse di Internet e lo metto in rete per testarlo sul campo ( il mio impegno in questa primissima fase sarà quello di apprendere alcune semplici concetti di informatica e qualche nozione di marketing ).*
- *Raccolgo le reali metriche commerciali del mio sistema/prodotto per accertare la validità della mia idea e per capire nel dettaglio le potenzialità.*
- *Elaboro i dati raccolti e se ritengo il Business valido inizio a scolarlo ed automatizzarlo; se è necessario andrò a cercare anche i finanziamenti.*

Questi sono i principali punti su cui mi concentro nella **FASE 1**. Andare a recuperare denaro dai finanziatori senza avere un minimo di dati è ben diverso di andare a chiederlo con un'elaborazione concreta e reale delle vendite. Immagina un investitore nel primo caso rispetto alla seconda ipotesi: secondo il

tuo parere quale sarebbe la sua reazione di fronte ad un Business Plane elaborato su vendite reali e non solo su ipotesi?

- *Agli occhi di qualsiasi investitore saremo affidabili, assolutamente credibili e probabilmente finanziabili.*
- *Ci presenteremo al mercato estremamente professionali, concreti ed assolutamente padroni nella gestione dei numeri del nostro Business.*

Come vedi abbiamo moltissimo materiale da preparare prima di essere veramente pronti per esporci finanziariamente con tutti i potenziali rischi che questo comporterebbe.

Le attuali condizioni di mercato sono veramente ottimali da questo punto di vista per iniziare nel migliore dei modi e testare la nostra idea ma senza investire cifre folli e fuori da ogni logica commerciale.

Vediamo adesso di spiegarti la base del mio sistema **StartUpMania**® che ti permetterà di iniziare a studiare il modo per ottimizzare al massimo qualsiasi tuo investimento anche se la tua disponibilità è vicina allo zero.

## **COME CREARE UN SITO DA ZERO ed entrare nel Business**

Innanzitutto è necessario familiarizzare con alcuni software reperibili gratuitamente dalla rete ed indispensabili per iniziare a realizzare un qualsiasi progetto Online. Questi strumenti informatici estremamente potenti e di pubblico dominio sono molto facili da utilizzare ed assolutamente intuitivi nelle funzioni.

In alternativa dovresti chiedere la collaborazione di un professionista ma in questo caso ci potrebbe essere il rischio di perdere il vantaggio economico ed avere dei problemi nel completare la **FASE 1** fondamentale per limitare o, nella migliore delle ipotesi, addirittura azzerare anche i temuti rischi iniziali, quelli per intenderci che provocano la chiusura anticipata dell'Azienda stessa. Non preoccuparti adesso delle competenze necessarie alla realizzazione tecnica della tua Startup digitale perché creare un sito oggi è più facile di quello che tu potresti pensare ed estremamente "economico" se conosci i sistemi.

**StartUpMania**© non renderà le cose facili, sia ben inteso, ma le renderà assolutamente possibili a patto che ci sia un reale cambio di mentalità perché ti verrà richiesta molta pazienza, tanto studio e ricerca, elementi necessari per formarsi come Imprenditore moderno e competere con successo in un mercato come quello attuale. Il tuo principale impegno, almeno nella fase iniziale, consisterà nell'individuare, costruire e testare la strategia più corretta ed economica per iniziare a generare Cash Flow.

*“ Il Cash Flow o movimento di cassa è la differenza fra entrate e uscite in un determinato periodo di tempo “*

Sembrerebbe tutto complicato ma non lo è assolutamente se entri nella giusta ottica; nessuno, e sottolineo nessuno, ha le soluzioni a portata di mano. La differenza tra oggi rispetto ad un tempo è che le potrai recuperare già pronte all'uso se sai come e dove cercarle. La piattaforma digitale su cui far girare la nostra Startup la possiamo individuare in tre modi differenti:

- 1) Acquistiamo uno spazio hosting vuoto ( lo spazio per intenderci che ospiterà il nostro sito ) con una spesa che si aggirerà intorno ai 50-100 Euro/anno e da lì andremo a costruire tutta la struttura Web*
- 2) Possiamo realizzare il sito in uno spazio di terzo livello. Un breve accenno sul significato di livelli: il secondo livello, quello più indicato e più utilizzato per chi fa Business, si sviluppa con la classica estensione **www.tuosito.com** mentre il terzo livello è quello usato da alcune aziende che utilizzano il dominio così strutturato **www.azienda.tuosito.com**, in cui il nome dell'Azienda madre si antepone a quello della nostra Startup. In questa ultima ipotesi i prezzi oscilleranno moltissimo fino ad arrivare anche ad offrire “gratuitamente” lo spazio necessario, anche se nella realtà andremo a compromettere notevolmente l'autorevolezza del nostro Business, limitando gli*

*sviluppi futuri sia da un punto di vista grafico ma anche di nuove funzionalità che potrebbero essere necessarie con l'aumentare del volume di affari.*

*3) Ci potremmo affidare a dei software che potranno gestire per noi il dominio di secondo livello con soluzioni molto professionali e complete. I prezzi di questi servizi varieranno tra circa i 40 ed i 100 Euro mensili per pacchetto escluse quindi eventuali estensioni, servizi aggiuntivi o eventuali provvigioni sul venduto ( **Shopify** è attualmente l'Azienda più chiacchierata ed utilizzata da molti neo Imprenditori; è un ottimo software da prendere in seria considerazione se non vuoi investire del tempo per imparare ad utilizzare software alternativi ma completamente gratuiti e per certi versi più performanti ).*

Queste tre ipotesi sono tutte percorribili, anche se in un ottica di scalabilità e flessibilità la prima e la terza a mio avviso sono le più adatte. La seconda ha invece dei limiti che potrebbero creare dei seri problemi per lo sviluppo di un futuro Business. Mai e poi mai affidarsi nella **FASE 1** ad una Web Agency, non per la qualità del lavoro ( molte di loro offrono servizi di altissimo livello ) ma semplicemente perché siamo noi a non avere le idee chiare su quale linea di lavoro portare avanti, rischiando così di perdere tempo e molti soldi ( che magari non abbiamo ). Solo in un secondo momento potremo affidarci a dei professionisti ma con una consapevolezza completamente diversa rispetto all'inizio

della nostra avventura imprenditoriale. Personalmente scelgo sempre la prima soluzione e ti spiego brevemente i motivi:

A) **50-100 euro/anno** ( poco più di 4-8 euro al mese ) sono un investimento più che sostenibile e possiamo paragonarlo al costo di un paio di pizze se vogliamo metterla sul banale. Se poi il Business si dovesse dimostrare un'ottima intuizione potrei prendere in considerazione investimenti più consistenti e mirati. Optando oltretutto per questa scelta ho anche altri vantaggi che mi potrebbero aiutare non solo per il branding ma anche per tutto il marketing; mi riferisco alla possibilità di creare email personalizzate, particolare spesso trascurato da molte giovani Startup.

B) Solo attraverso questa scelta potrò a mia discrezione aumentare, con le giuste tempistiche ed in modo intelligente le funzionalità del sito e rispondere così in modo veloce ed "economico" alle nuove richieste di mercato.

C) Il sito verrà realizzato su dominio di secondo livello con la possibilità di sviluppare un Brand attraverso una piattaforma di proprietà programmando nel tempo gli investimenti ( **FASE 2** ) decidendo in un secondo momento se vendere l'intero Business e quindi realizzare una plusvalenza oppure metterlo a reddito ( quindi con un'entrate automatica ).

Shopify come ti accennavo prima è assolutamente un ottimo software da prendere in considerazione come eventuale alternativa ma da come la vedo io in una primissima fase, pur agevolando lo Startupper sotto molti punti di vista in primis sulla manutenzione tecnica, risulta essere per certi versi limitato se lo confrontiamo con un CMS come Wordpress ( software utilizzato dalla maggior parte degli Imprenditori seriali ). Forse quest'ultimo avrà bisogno di tempo e studio per iniziare ad utilizzarlo nel miglior modo possibile ma ti permetterà anche di avere il totale controllo sia dell'aspetto grafico che della gestione delle estensioni che potrai recuperare spesso gratuitamente. Come sempre è solo una questione di scelte e su come vogliamo investire il nostro prezioso tempo.

Rimaniamo quindi sulla scelta 1, cioè quella della proprietà dello spazio Hosting da gestire autonomamente e quella più adatta per poter applicare il percorso **StartUpMania®**.

Vediamo insieme, step by step, cosa ci serve per iniziare nel migliore dei modi.

- *Dobbiamo acquistare uno spazio **Hosting Linux** con una spesa nel limite del possibile contenuta ( è importante acquistare piattaforma Linux e non Windows ).*
- *Recuperiamo in rete tutto il Software che ci permetterà di sviluppare il sito ( Software totalmente gratuito e che poi andremo a studiare meglio e nel dettaglio ).*

- *Abboniamoci ad un software per la gestione delle Email e per sviluppare il marketing automatico ( costo zero finché non si raggiungerà la soglia dei 1000/2000 clienti registrati a seconda della società scelta ).*
- *Andiamo ad aprire una pagina aziendale sulla piattaforma Facebook e colleghiamola al nostro sito attraverso dei Plugin assolutamente gratuiti ( ricordati che pagina e profilo su Facebook sono due cose distinte e con funzioni assolutamente diverse ).*

Alla fine di tutto inizieremo l'avventura con solo 50-100 Euro/anno, tanta buona volontà e ovviamente molto impegno.

Anche qui devo farti un'altra doverosa precisazione: ti avevo accennato all'inizio di questo manuale che erano sufficienti al massimo 1000/2000 Euro ed invece ora ti ritrovi a preventivare un investimento nettamente inferiore; non è assolutamente un errore il mio. Nella realtà dobbiamo sempre considerare che se hai già una partita IVA ed hai un commercialista che l'ha presa in gestione la spesa si limiterà effettivamente a poche decine di Euro, perché stai realizzando un ramo d'Azienda che non andrà assolutamente ad aumentare i costi di gestione. In caso contrario dovrai per forza di cose mettere a Budget anche le voci necessarie per poter operare serenamente in Italia senza problemi ed evitare seccature con il fisco. Se poi vuoi anche bruciare i tempi per realizzare la tua idea imprenditoriale potrai acquistare qualche

corso specifico che ti aiuterà a sfruttare al 100% i software che qui andremo ad accennare ( oggi è possibile veramente essere autonomi su molti processi aziendali ). In ogni caso personalmente non metto mai sul piatto più di 3000 Euro totali a progetto.

Fatta questa precisazione torniamo a noi ed al modo che ti permetterà di iniziare a realizzare la tua Startup.

A questo punto ti vado a svelare gli strumenti che utilizzo tuttora anch'io per sviluppare i miei lavori così potrai iniziare da una posizione avvantaggiata e senza perdere altro tempo ( alla fine della lettura di **StarterPack** troverai i siti che ho sviluppato e che potrai visitare ).

- **Spazio Hosting Aruba**, 1GB di spazio, database Mysql e 5 email personalizzate; spesa totale circa 50 Euro/anno ( clicca [QUI](#) per accedere al servizio )
- **Piattaforma CMS Wordpress**, software completamente gratuito ( clicca [QUI](#) per scaricare questo incredibile e potente software che ti permetterà di realizzare qualsiasi tipo di progetto Online )
- **Piattaforma marketing Mailerlite** ( clicca [QUI](#) per accedere al servizio ). Poi andremo a conoscere nello specifico questo tipo di software.

Questo è tutto quello che ti servirà all'inizio per realizzare da ZERO un tuo Business ed entrare nel mercato Online con le giuste premesse.

**IMPORTANTE:** Ho accennato al servizio Aruba ( servizio che uso da molti anni e che ha un ottimo rapporto qualità/prezzo ) ma nessuno ti impedirà di scegliere un'altra Società di Hosting. La procedura che andrai ad apprendere è abbastanza standard e la potrai usare a tua discrezione.

## **QUALI PRODOTTI VENDERE**

Per poter affrontare questo argomento in modo esauriente sarebbe necessario investire del tempo ed analizzare con attenzione molti grafici sui dati di vendita per recuperare in questo modo indicazioni precise su cosa proporre, con quale tempistica e soprattutto che strategia adottare ( il mercato Online cambia velocemente ed è uno degli aspetti più difficili da gestire e prevedere ). Vediamo di darti lo stesso dei primi consigli per iniziare.

Innanzitutto devi capire che tipologia di prodotto vuoi offrire, se un **servizio** oppure un **prodotto fisico**.

Se deciderai di entrare nel mercato con un servizio dovrai da subito conoscere la tipologia del servizio che andrai a proporre:

- **Intermediario** ( *Booking oppure Trivago per esempio sono dei servizi che creano un punto d'incontro tra offerta e domanda, ricoprendo un ruolo da intermediario* )
- **Diretto** ( *consulenza, vendita infoprodotti, ecc* )

Se invece sei orientato nella vendita di prodotti fisici le opportunità da prendere in considerazione sono queste:

- *Beni di tua proprietà, ovvero li produci/commerci direttamente per cui hai un magazzino oppure sei il proprietario di un tuo Brand. In questo caso Amazon offre un servizio interessantissimo chiamato Amazon FBA che gestisce completamente per tuo conto tutta la logistica compreso il confezionamento del tuo bene arrivando anche a risolvere la gestione dei resi e del post vendita ( customer service ). In questo modo, riconoscendo ad Amazon una percentuale sulle vendite, siamo in grado di azzerare in un solo colpo moltissimi costi fissi generati dal magazzino e dal personale. Diciamo che sono riusciti a trasformare i costi fissi in variabili e questa è un'ottima notizia per chi fa Business.*
- *Beni che non possiedi ma che vuoi vendere per conto terzi ( ti verrà riconosciuta una provvigione sulle vendite effettuate ).*

In quest'ultimo caso esistono oggi moltissime interessanti soluzioni per generare vendite senza possedere la merce:

- *Affiliazione di vendita*
- *Dropshipping*

Le affiliazioni sono efficaci programmi di marketing che tutti possono facilmente sfruttare ed offrono a chiunque la possibilità di creare un'entrata "immediata" senza troppi investimenti iniziali. Per esempio anche Amazon ha un validissimo programma ( **Amazon affiliazione** ) che ti permetterà di guadagnare una percentuale sulle vendite concluse dai clienti che provengono dal proprio sito ( in questo caso l'obiettivo dello spazio Web sarà quello di promuovere e sponsorizzare dei prodotti che non hai in magazzino, reindirizzando il cliente su Amazon dove andrà a completare l'ordine riconoscendoti appunto la provvigione ).

Amazon ovviamente non è l'unica Azienda ad avere questo tipo di opportunità; prova tu stesso a fare una ricerca su Google per scoprire l'incredibile mondo delle affiliazioni.

Se sei interessato al sistema di Amazon clicca [QUI](#) e vai a visitare la pagina ufficiale. Giusto per darti ancora qualche dato veloce ci sono giovani Startupper che arrivano a guadagnare cifre importantissime senza possedere un proprio magazzino arrivando a generare decine di migliaia di euro di fatturato al mese. Anche in questo caso per poter operare nel mercato delle affiliazioni sarà necessario sviluppare delle capacità, ma come sempre su Google e Youtube troverai tantissimi tutorial che ti aiuteranno a capire meglio questo nuovo sistema di fare Business.

In alternativa possiamo prendere in considerazione anche l'opportunità del Dropshipping ( io stesso ho sviluppato un sito con questa metodologia ); anche in questo caso il tuo spazio verrà utilizzato per sponsorizzare della merce che non hai fisicamente

ma che verrà gestita completamente per tuo conto da un magazzino esterno ( con il Dropshipping sarai però tu a rispondere direttamente al cliente ed a essere responsabile per qualsiasi eventuale problema ).

In tutti i sistemi che ti ho appena accennato ci sono degli aspetti positivi ed altri negativi che dovranno essere valutati uno ad uno anche se il massimo dei risultati li potresti ottenere mixando le diverse strategie ed i diversi sistemi di vendita.

Per capire infine quali potrebbero essere i prodotti più interessanti è sufficiente fare una ricerca nei vari motori ( Google per esempio ) oppure recarsi nei principali Marketplace per individuare quelli maggiormente richiesti. Su Amazon, per esempio, li riconosci per il numero di stelle e per la quantità e qualità delle recensioni.

Rimanendo ancora per un attimo all'interno della galassia Amazon, in rete è possibile utilizzare diversi programmi ( la maggior parte in abbonamento ) che sono in grado di fornire una quantità enorme di informazioni su quali prodotti scegliere ed anche sulle potenzialità di sviluppo nel breve/medio all'interno di uno specifico mercato; uno di questi, ma non è ovviamente l'unico, è senz'altro **Jungle Scout** e puoi visitare il sito ufficiale cliccando [QUI](#). Un altro interessante programma di analisi è **Helium10** ( clicca [QUI](#) per andare sul sito ufficiale ) che ti permetterà di individuare il miglior prodotto da analizzare per un ipotetico Business Online. Ci sono poi anche altri sistemi per studiare il mercato: vai su Google ed inserisci *“tool per analisi*

*prodotti da vendere Amazon*"; avari accesso ad una lista interminabile di software che potrai utilizzare per il tuo Business. Se invece prendiamo in considerazione altre piattaforme ( come per esempio Aliexpress ), ci sono anche in questo caso software gratuiti per elaborare delle dettagliate analisi su tantissimi prodotti, che prendono in esame non solo i classici volumi di vendita, ma anche altri utili ed interessanti dati che potrebbero aiutare il Buyer a prendere le giuste decisioni.

## **QUANTO INVESTIRE**

Su questo punto credo di averti già in parte dato la mia personale opinione su quale cifra investire inizialmente, ma vediamo di andare un attimo in profondità su questo argomento e scopriamo insieme le innumerevoli opportunità che la rete può offrire in questo momento anche sulla questione "quanto investire".

Ogni Business che si rispetti ha bisogno di essere rivisto e riparametrato continuamente in base a delle precise dinamiche che in un mercato come quello attuale sono numerose ed a volte imprevedibili.

Con il libro **StarterBook** ( sia nella versione **PDF** che in quella **CARTACEA** ) ed in modo ancora più preciso e dettagliato nel percorso completo **StartUpMania®** andremo ad analizzare le incredibili risorse che potrai reperire gratuitamente dalla rete e che potranno concretamente dare una marcia in più al tuo Business.

Iniziamo ora a parlare di risorse. Le risorse sono quei particolari mezzi o capacità che in qualche modo possono esserci utili al raggiungimento di un nostro obiettivo. Ci sono risorse **gratuite** ed altre a **pagamento** ( per iniziare quelle gratuite saranno più che sufficienti ). Nel nostro caso specifico le risorse che ci possono tornare utili sono informazioni, programmi ed estensioni che miglioreranno tecnicamente il nostro sito e ci faranno scalare il fatturato a livelli inimmaginabili riuscendo anche ad automatizzare alcuni processi aziendali liberando e valorizzando di fatto il nostro tempo.

Questo è il principale motivo per cui ho deciso di sviluppare le mie aziende Online su Wordpress acquistando uno spazio Hosting di secondo livello ( clicca **QUI** se vuoi più info sul software Wordpress ) perché mi offre l'opportunità di avere una maggiore libertà di cambiare e migliorare le funzioni ed eventualmente scalare il Business testando qual è la migliore strategia da utilizzare in un particolare momento investendo il meno possibile e modificando velocemente tutto quello che ritengo sbagliato ( e capita più spesso di quello che immagini ). Ho il totale controllo su dove e come agire all'interno della mia piattaforma senza bisogno dell'aiuto di nessuno ed ottimizzando i tempi di reazione. Ti allego la classica schermata della dashboard ( cruscotto ) di Wordpress da cui puoi controllare tutti i processi della tua Startup.

Bacheca

Impostazioni schermata | Aiuto

Ti piace utilizzare Elementor? Diventa un super contribuente optando per la raccolta anonima dei dati del plugin e per i nostri aggiornamenti. Ti garantiamo che nessun dato sensibile verrà raccolto. [Approfondisci.](#)

Certamente! Voglio aiutarvi | No grazie

Want to help make Essential Addons for Elementor even more awesome? You can get a 10% discount coupon for Pro upgrade if you allow. [What we collect.](#)

Sure, I'd like to help | No Thanks

Benvenuto in WordPress!  
Abbiamo raggruppato alcuni link per aiutarti ad iniziare: Rimuovi

Ciao, admin@shop.eu

Personalizza il tuo sito

oppure cambia completamente il tuo tema

Modificare la pagina iniziale

Aggiungere altre pagine

Visualizza il tuo sito

Gestione widget o menu

Attiva o disattiva i commenti

Maggiori informazioni su come iniziare

OceanWP Overview

OceanWP v1.6.8

News & Updates

Why You Must Avoid Nulled WordPress Themes and Plugins

On the internet, now and then there are sites that offer free downloads and installations of paid themes or WordPress plugins. Do you sincerely think that this is done by...

Key Ways to Speed Up Your WooCommerce Store for A Superb Shopping Experience

As eCommerce shoppers across the stores now expect a more smooth and effortless shopping and browsing experience than ever before, leading eCommerce CMS systems like the WooCommerce are accommodating new...

Reasons To Invest In Requirements And Online Productivity Tool

Your business will be benefitted in ways more than one if you invest in requirements tool and online productivity tools. Most of the businesses now, small or large, invest in...

Enjoy the Power of Versatile and Targeted Digital Marketing with Salesforce

Bozza rapida

Titolo

Contenuto

Che ti passa per la testa?

Salva bozza

Eventi e notizie su WordPress

Partecipa al prossimo evento vicino a te.

WordCamp Europe Berlin, Germany	giovedì, 20 Giugno 2019
Come migliorare sviluppo e sicurezza di Wordpress grazie a Docker e Composer	giovedì, 20 Giugno 2019 19:00

Per ora non ci addentreremo troppo nella spiegazione e gestione tecnica della dashboard di Wordpress anche se poi è molto più facile di quello che può sembrare ad una prima vista; la cosa che mi premeva farti vedere è che questa piattaforma utilizzata da milioni di persona in tutto il mondo è estremamente completa ed assolutamente ricca di funzioni nonostante sia rilasciata gratuitamente; da qui possiamo controllare completamente il nostro Business da qualsiasi parte del mondo.

All'interno del mio Ebook ( clicca [QUI](#) ) vado a spiegare alcune delle caratteristiche che differenziano Wordpress rispetto ad altre

soluzioni anche se poi, una volta presa la giusta confidenza, potrai sfruttarlo nel pieno delle sue potenzialità e ti risulterà tutto abbastanza intuitivo; potrai trovare anche moltissimi tutorial su Youtube che ti aiuteranno ad utilizzare al meglio questo favoloso e completo software gratuito.

Oltretutto Wordpress ha un'infinità di validi e sofisticati temi a disposizione ( **template** ) per renderlo piacevole anche graficamente. Anche in questo caso ci possono essere template gratuiti oppure a pagamento.

*“ Un **template** ( letteralmente **modello grafico** ) è una struttura chiamata anche **layout grafico**, che ha lo scopo di impaginare in modo fluido e dinamico il contenuto di una pagina web offrendo anche la possibilità di rendere il lavoro unico ed originale attraverso la cura dei particolari grafici del template stesso “*

Naturalmente tutte le scelte che verranno adottate per dare profondità al sito sia per quel che riguarda l'aspetto grafico ( **template** ) che di estensioni **plugin** ( tool che aumentano la potenzialità di Wordpress ) saranno scelte su base personale ma che daranno, indipendentemente dalle decisioni che si andranno a prendere, dei risultati soddisfacenti ed estremamente professionali a fronte di investimenti assolutamente contenuti.

Se vogliamo invece renderci la vita ancora più facile avrai a tua disposizione un enorme varietà di template premium ( a

pagamento ) con altrettanti plugin integrati al suo interno e pronti all'uso, per iniziare immediatamente il tuo Business senza perdere “tempo”. Questa è la potenza di Wordpress ( vai a visitare questo [LINK](#) per navigare tra i temi già pronti all’uso così da farti una primissima idea ).

Altro vantaggio sulla scelta di acquistare e gestire un proprio spazio Web e di farlo lavorare su piattaforme tipo Wordpress è la possibilità di aggiungere nel tempo un'infinità di altri plugin che andranno ad aumentare considerevolmente le potenzialità riuscendo anche a testare strategie marketing altrimenti molto costose.

Ma cos'è un **plugin**? Prendiamo in prestito la definizione da Wikipedia ( clicca [QUI](#) se vuoi maggiori info )

*“ Il **plugin** in campo informatico è un programma non autonomo che interagisce con un altro programma per ampliarne o estenderne le funzionalità originarie. Ad esempio, un plugin per un software di grafica permetterà l'utilizzo di nuove funzioni grafiche non presenti nel software principale “*

Se vogliamo dare una spiegazione pratica e non solo teorica a queste estensioni e le vogliamo collocare all’interno di un contesto di Business, i plugin che ci possono venire utili sono:

- *Per costruire un e-commerce utilizzando Wordpress*
- *Per mettere in sicurezza il nostro lavoro e la privacy dei nostri clienti*

- Per ottimizzarlo nei motori di ricerca come Google
- Per facilitare la costruzione stessa del sito
- Per programmare del marketing automatico
- E tantissime altre incredibili funzioni

La cosa interessante è la possibilità di utilizzare queste estensioni gratuitamente sfruttandole al massimo delle loro potenzialità senza alcuna limitazione e senza particolari problemi tecnici.

Questi sono alcuni dei principali plugin che utilizzo nei miei siti e che puoi studiarli dettagliatamente attraverso una semplice ricerca su Google:

- **Woocommerce**, ( per trasformare il nostro spazio web in un potente e flessibile e-commerce ). Plugin gratuito
- **Yoast**, per ottimizzare il sito ed ottimizzarlo dal punto di vista SEO ( tecnica indispensabile per rendere il sito indicizzato nei motore di ricerca ). Plugin gratuito
- **Elementor**, plugin estremamente potente che attraverso un'interfaccia Drag&Drop ci permetterà di creare sofisticate e professionali pagine web senza avere conoscenze particolari di programmazione ( oltre 5 milioni di utenti lo stanno usando ). Plugin gratuito

Questi primi plugin che ti ho appena elencato sono un'ottima soluzione economica per iniziare a costruire la propria Startup digitale e ti permetteranno, in un secondo momento e se lo riterrai opportuno, anche di potenziarli ulteriormente con un investimento veramente contenuto ( sotto i 100 dollari all'anno ),

aumentandone in questo modo l'efficienza ( nel caso in cui ci sia la necessità di risolvere, per esempio, particolari situazioni o esigenze marketing ). Già le versioni base gratuite sono più che sufficienti per realizzare interessanti e professionali lavori digitali.

Puoi tu stesso cercare su Google la parola chiave “*plugin Wordpress*” e ne scoprirai centinaia per ogni tipo di esigenza.

## **LA POTENZA DEI SOCIAL**

Non ho la minima idea di come utilizzi i Social e che uso ne fai, ma ti posso assicurare che la potenza marketing che possono sprigionare questi network non ha eguali. Innanzitutto iniziamo con distinguere le varie piattaforme, quali sono le loro funzionalità e come potrebbero essere utili al tuo Business.

- **Facebook**, è indubbiamente quella più famosa e conta quasi 3 miliardi di persone registrate. Qui puoi promuovere qualsiasi tipo di Business.
- **Instagram**, conosciuta soprattutto per la condivisione di foto. Indicata per tutti i Business che utilizzano le immagini come veicolo per sviluppare le attività.
- **Youtube**, piattaforma famosa a livello mondiale soprattutto per i video. Si prevede, insieme ad Instagram, una esponenziale crescita di popolarità nei prossimi anni. Ottima piattaforma adatta per qualsiasi Business.

- **Tiktok**, ultima nata ma con delle potenzialità enormi soprattutto per la possibilità di generare traffico organico ( cioè gratuito ).
- Attenzione al nuovo social **BeReal** che sembrerebbe avere enormi potenzialità

In definitiva 3 sono i sistemi che possono aiutarti a far conoscere il la tua Azienda nella galassia Online:

- 1) *Traffico organico e spontaneo attraverso la ricerca sui motori di ricerca ( devi ottimizzare il sito in termini di **SEO** ). Se lavori bene su questo aspetto tecnico il tuo sito sarà tra i primi ad essere trovato durante la ricerca di uno specifico argomento.*
- 2) *Traffico a pagamento nei principali Social. Investi del denaro in pubblicità per essere subito visibile.*
- 3) *Passaparola e strategie di condivisione ( esistono dei plugin gratuiti che ti possono aiutare in questo ). Sistema vecchio come il mondo ma sempre attuale.*

Soffermiamoci un attimo sul significato di **SEO**. Prendiamo come sempre in prestito la definizione da Wikipedia ( clicca [QUI](#) per maggiori approfondimenti ):

*“ Con il termine **ottimizzazione per i motori di ricerca** ( in lingua inglese **Search Engine Optimization** ) si intendono tutte quelle attività volte a migliorare la scansione, l'indicizzazione e la catalogazione di un*

*documento presente in un sito web da parte dei motori di ricerca ( quali ad es. Google, Yahoo!, Bing, Yandex, Baidu ecc. ) al fine di migliorare, o mantenere, il posizionamento “*

In parole povere tutta quella sistemazione a livello di struttura tecnica che aiuterà Google a riconoscere come autorevole il tuo sito aiutandoti ad essere subito intercettato dai potenziali clienti senza nessun tipo di investimento.

Affermare che un sistema è migliore rispetto ad un altro non sarebbe corretto. Oggi nessuno ti vieta di utilizzarli contemporaneamente, riuscendo in questo modo a sfruttare tutti i metodi per un unico obiettivo, cioè quello di aumentare il traffico al sito e scalare velocemente il Business.

Se hai pazienza puoi investire il tuo tempo e prediligere l'ottimizzazione SEO rispetto ad altri sistemi ed apparire nella prima pagina nei motori di ricerca con investimenti iniziali vicini allo zero ( materia affascinante ma abbastanza complessa soprattutto nella fase iniziale; consiglio sempre, in un secondo momento e quando la disponibilità economica lo permetterà, di valutare seriamente la collaborazione di professionisti SEO ).

In alternativa potresti utilizzare uno strumento potente e gratuito come **Ads manager di Facebook** che ti aiuterà a crescere velocemente utilizzando la sponsorizzazione a pagamento attraverso un'azione marketing mirata verso tutta la comunità di Facebook riuscendo addirittura ad intercettare i potenziali clienti

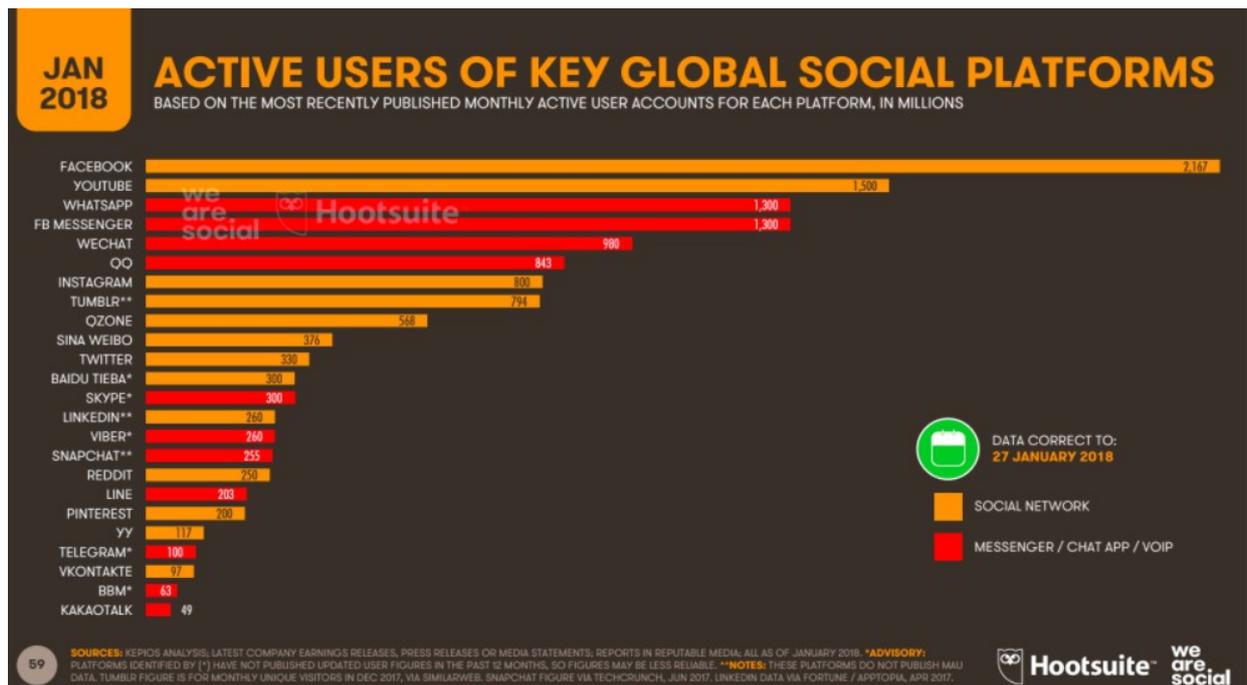
per interessi e gusti.

I **plugin di condivisione** sono invece delle estensioni che ti permetteranno di condividere post e/o prodotti coinvolgendo utenti non direttamente collegati alla tua pagina Facebook, quindi con un bacino di potenziali clienti praticamente “infinito”.

Ho recuperato in Internet alcuni dati che tu stesso puoi verificare e che ti daranno una chiara indicazione sui numeri che si possono sviluppare in rete attraverso i Social. Il report che ti ho recuperato è il risultato di uno studio del sito Hootsuite.



Queste di seguito le piattaforme usate e la loro penetrazione nel mercato:



Tutti i commenti sarebbero superflui ed inutili di fronte a questi numeri inequivocabili. Adesso hai un'idea più chiara sulle opportunità che abbiamo a disposizione in un momento storico come quello attuale in cui il mercato sembra apparentemente tutto fermo ed in declino. Riassumiamo le cose che possiamo iniziare a fare da subito:

- *Acquista uno spazio **LINUX** in un Hosting di tuo gradimento e creatile email personalizzate per dare un tocco di professionalità al tuo lavoro ( su Youtube troverai moltissimi tutorial in italiano ed inglese su come fare ).*
- *Recupera dalla rete il software gratuito **Wordpress** ed installalo all'interno del tuo hosting ( su Youtube troverai moltissimi tutorial step by step ).*

- Cerca ed Attiva i **plugin** che ritieni utili ed inizia a costruire la parte strutturale e grafica ( anche in questo caso Youtube ti sarà di grande aiuto ).
- Genera traffico al tuo spazio attraverso i tre sistemi ( SEO, sponsorizzate e condivisione ).
- Raccogli i primi dati di vendita ed elabora strategie sempre più mirate e preformanti.
- In alternativa appoggiati a software che gestiscono per te lo spazio hosting come **Shopify**.

Ricordati che inizialmente non sarà facile: dovrai entrare nella giusta condizione mentale e sarà necessario investire del tempo, avere pazienza e molta costanza ( realizzare un'Azienda è un lavoro estremamente complesso ma che può dare molte soddisfazioni anche economiche soprattutto nell'Online ). La sfida sarà impegnativa ma ti posso assicurare che sarà assolutamente alla portata di chiunque e le soddisfazioni non tarderanno ad arrivare, liberando del tempo prezioso che potrai dedicare a chi vuoi.

## **L'AUTOMATIZZAZIONE DEL BUSINESS**

Concludiamo gli argomenti di questo mini manuale **StarterPack** ed all'incredibile opportunità offerta dall'attuale Mercato andando ad affrontare l'argomento forse più interessante, quello dell'automatizzazione dei processi che ti permetterà veramente di fare il salto di qualità sotto l'aspetto della gestione del tuo tempo.

Innanzitutto non esiste, per ora, un modello di Business ed un processo aziendale automatico al 100%, ma esiste la possibilità di automatizzare la maggior parte dei passaggi commerciali. Questo significa avere un'organizzazione virtuale che anche in nostra assenza produrrà del lavoro al fine di monetizzare il tuo tempo 24 ore su 24 e per sette giorni alla settimana in modo completamente automatico anche quando sei in ferie o stai dormendo, bonificandoti regolarmente le vendite generate.

Meglio di così non riesco a spiegartela.

Anche in questo caso sarebbero necessari degli approfondimenti con dettagliate analisi per affrontare in modo corretto questo argomento ma adesso mi limiterò a dirti che è possibile automatizzare parte dei processi del Business attraverso dei plugin realizzati proprio per aiutarti in questo compito e rilasciati alla comunità Wordpress in forma completamente gratuita. Facciamo un esempio pratico.

Una delle cose principali da prendere in considerazione durante lo sviluppo del Business Plane della nostra futura attività è provare a ipotizzare una strategia efficace per la cura della relazione con i

clienti, sia precedente al loro primo acquisto ma soprattutto dopo, con il semplice obiettivo di mantenere vivo il contatto e sviluppare un “legame” post vendita che potrebbe trasformarsi facilmente in altro fatturato.

Non è inoltre assolutamente possibile ipotizzare un nostro diretto e costante intervento per gestire, per esempio, le innumerevoli problematiche generate dal nostro Business ( soprattutto se è di tipo seriale ). Prova per un attimo ad immaginare alle Email di chi chiede semplicemente delle informazioni sul tuo prodotto/servizio, oppure alla gestione di qualsiasi problematica che si potrebbe verificare nel post vendita. Tanti potrebbero essere i motivi e l'Imprenditore dovrà assolutamente gestire questo aspetto al meglio; in caso contrario ci sarà il rischio di perdere la fiducia o peggio ancora ricevere una recensione negativa compromettendo tutto il lavoro.

Esistono Software che ci possono aiutare in questo compito e vengono classificati come **CRM**. Impariamo insieme a conoscere nel dettaglio il significato di questo acronimo ( se vuoi approfondire l'argomento clicca [QUI](#) )

*“ In economia aziendale il concetto di **Customer Relationship Management** ( termine inglese spesso abbreviato in **CRM** ) o **gestione delle relazioni con i clienti** è legato al concetto di fidelizzazione dei clienti “*

Un servizio come **Mailerlite** può concretamente aiutare a svolgere molto lavoro per noi ( è uno dei software che uso

abituamente nei miei progetti e puoi visitare la pagina ufficiale cliccando [QUI](#) ) Naturalmente non è l'unica Società ad offrire questo servizio; prova ad andare su Google e digita *Email marketing* ed avrai una lista completa.

Ti elenco brevemente le funzioni base di questi programmi che possono essere facilmente integrate al nostro sito con dei semplici plugin ( rilasciati ufficialmente dalle stesse Software House )

- *Raccoglie per noi i dati dei clienti anche in nostra assenza attraverso un modulo di contatto completamente automatico.*
- *Gestisce le Email da inviare ( anche con una programmazione ed un invio diversificato ).*
- *Segmenta i clienti, ovvero decide che tipo di Email inviare, a chi, quando e con quale contenuto.*
- *Gestisce i comportamenti dei clienti: a chi apre le Email invierà un determinato contenuto che sarà diverso da chi invece non la legge nemmeno.*

e tante altre interessanti funzioni tutte perfettamente automatizzate, con la possibilità di personalizzare il template delle Email ( cioè la disposizione grafica generale ) attraverso un'interfaccia assolutamente user friendly.

*“ In informatica un software user friendly significa di facile utilizzo anche per chi non è esperto ”*

## **VEDIAMO ALCUNI CASE STUDY**

Fin qui abbiamo visto insieme alcuni strumenti reperibili da Internet ed abbiamo visto quali potrebbero essere i sistemi che ci permetteranno di far conoscere il nostro Business ad un numero impressionante di potenziali clienti.

Siamo all'inizio di un'evoluzione commerciale che è ben lontana da essere considerata conclusa e che ci vedrà protagonisti di un cambiamento epocale anche nel rapporto tra Azienda e Clienti.

Adesso concludiamo questa percorso introduttivo analizzando alcuni numeri di una mia Azienda che ho sviluppato attraverso il sistema che hai appena cominciato a conoscere in modo che tu possa iniziare tutte le tue personali riflessioni.

Uno degli e-commerce che prenderemo in considerazione è [www.winekissy.com](http://www.winekissy.com), sito specializzato nella vendita di vino online attraverso un proprio magazzino con disponibili oltre 3000 etichette.

### **WineKissYou.com**

Sito sviluppato in circa un paio di mesi di lavoro ( occupando qualche giorno alla settimana ) attraverso un'attenta analisi dei numeri del mercato di riferimento. Le condizioni di partenza sono state queste:

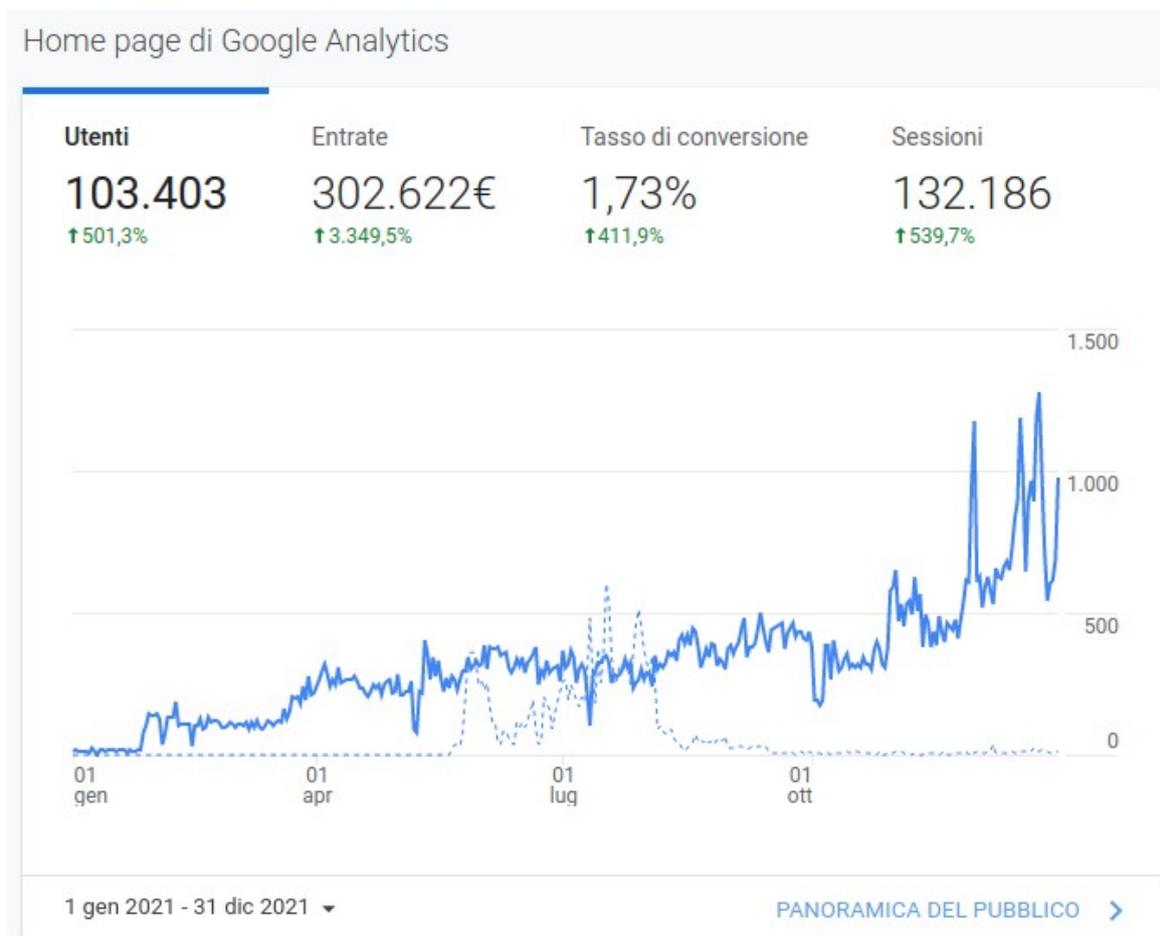
- **Tempo stimato per la realizzazione tecnica del sito:** due mesi di lavoro part-time ( circa 80 ore in

totale ).

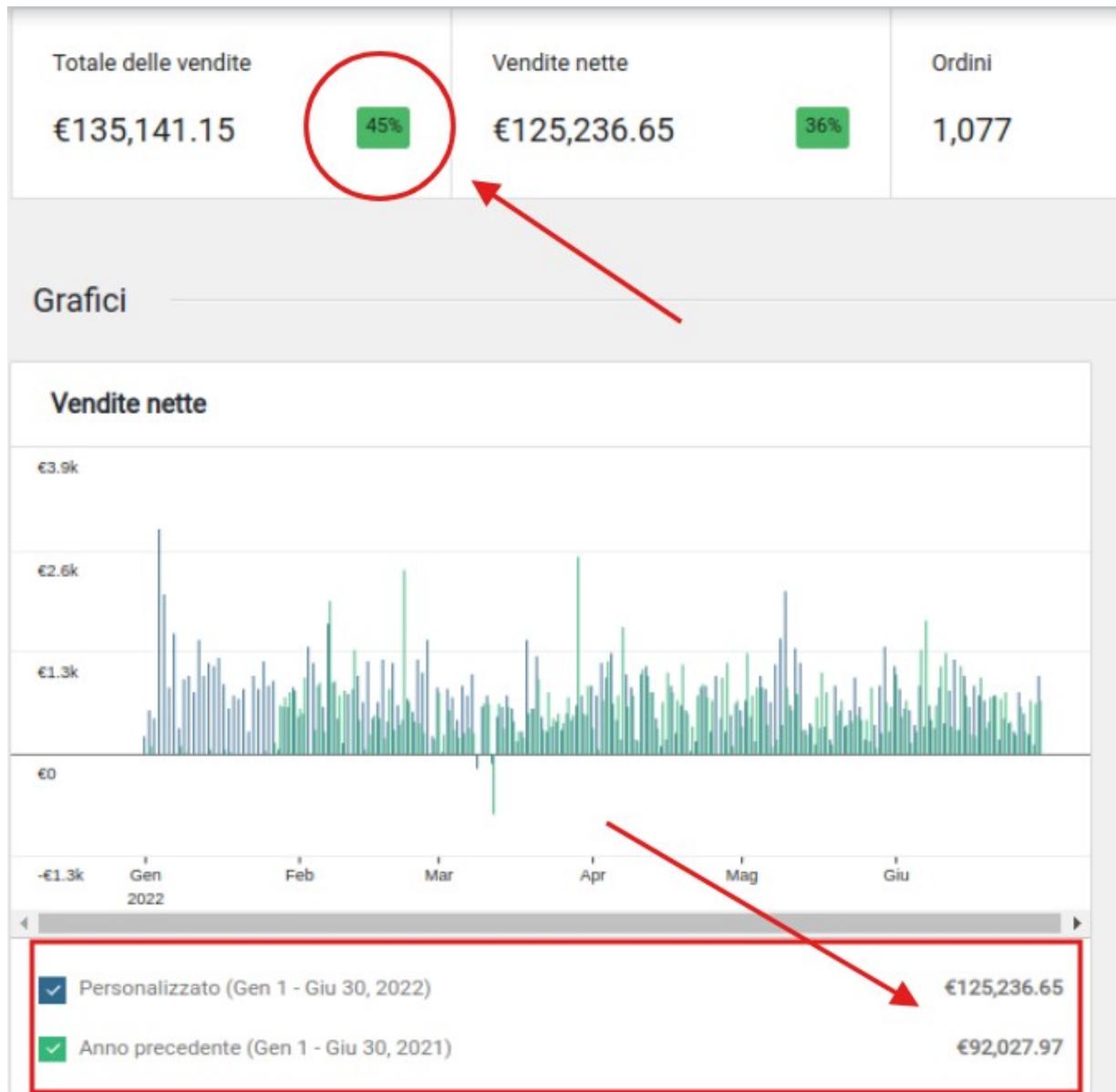
- **Software utilizzati inizialmente:** Wordpress ( gratis ), Woocommerce ( gratis ), vari plugin ( tutti recuperati gratuitamente dalla rete ).
- **Strategia di comunicazione:** pagina Facebook e Instagram creata gratuitamente; per inserirci velocemente in un mercato iper competitivo come quello del vino BtoC abbiamo messo a budget sponsorizzate sia in Facebook che in Google.
- **Foto e testi:** realizzati con l'aiuto dell'Azienda produttrice dei prodotti per cui a costo vicino allo ZERO.
- **Budget a disposizione** per la realizzazione del Business: circa 1600/1800 Euro totali. In questa cifra è compreso anche il costo del tempo impiegato per la realizzazione, lo studio dei numeri, foto e costo hosting ( anche se poi alcune spese, come lo studio di fattibilità, non sono state subito messe a budget ).
- **Potenzialità di guadagno:** illimitate e calcolate su di una percentuale del venduto con entrate semiautomatiche ( rischio zero per tutti i player ).
- **Punti di forza:** investimento limitato, costi totalmente variabili e rischio vicino allo zero ( si perdeva nell'eventualità del tempo ed alcune centinaia di euro ).
- **Rischi:** mercato dominato da veri Big, prezzo prodotto impegnativo e margini molto ridotti.

## Fatturato sviluppato

Vediamo ora il fatturato che questa Startup ha sviluppato nel 2021 e confrontiamo poi i dati del primo semestre 2022 con lo stesso periodo dell'anno precedente. La grafica che adesso andremo ad analizzare meriterebbe un ulteriore approfondimento perché sono molti i parametri che dovremo prendere in considerazione per certificare se il Business merita o meno altri investimenti. In questo momento mi preme solo farti vedere che è veramente possibile sviluppare del fatturato utilizzando inizialmente strumenti che chiunque può recuperare gratuitamente dalla rete.



Vediamo adesso il fatturato nel primo semestre 2022 rispetto allo stesso periodo del 2021



I dati sono stati recuperati da woocommerce, plugin gratuito con il quale chiunque può monitorare qualsiasi sito ( e-commerce o blog ) in tempo reale, raccogliendo le metriche ( e sono veramente tantissime ) con le quali poi decidere le strategie più corrette per scalare il Business.

## **CONCLUSIONE**

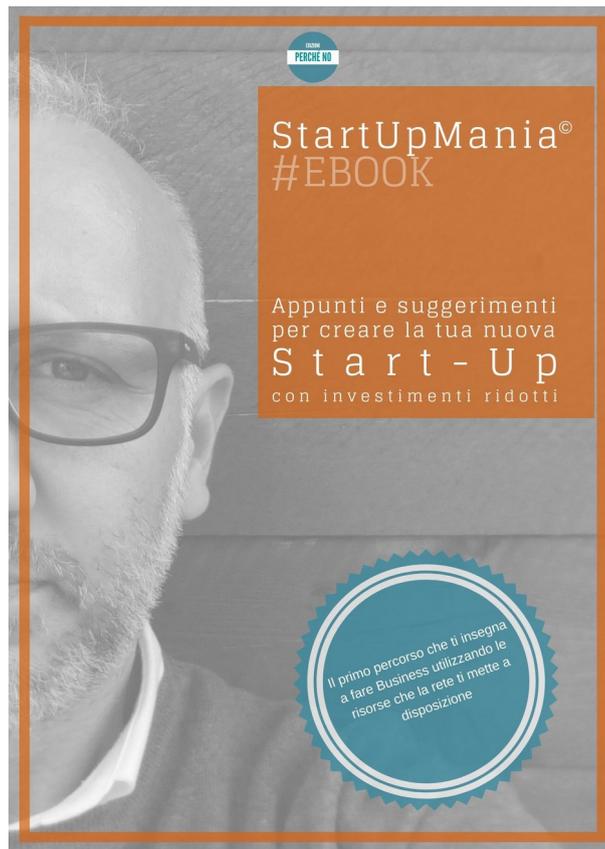
Mi auguro di averti in qualche modo dato degli elementi in più su cui ragionare o perlomeno spunti di riflessione a cui dedicare tempo e studio ed iniziare a comprendere le innumerevoli possibilità ed opportunità che puoi veramente sfruttare da qui in poi. I risultati ottenuti potrebbero essere veramente importanti a tal punto da cambiare radicalmente la tua vita.

Il mondo che ci aspetterà in un vicino futuro ci riserverà ancora tante belle novità e se lo affronteremo con il giusto atteggiamento potremmo avere delle enormi soddisfazioni.

Ricordati che oggi non è difficile trovare le informazioni; la reale difficoltà sta nell'organizzarle in modo da poterle sfruttare a nostro favore e riuscire monetizzare anche in nostra assenza, automatizzando la maggior parte dei processi di vendita.

Il percorso completo **StartUpMania**® ti aiuterà a bruciare le tappe per realizzare in tempo record la tua Startup, oppure se non ti senti ancora pronto ad immergerti completamente nel nuovo modo di fare Azienda potrai leggere **StarterBook che ti andrà a preparare al percorso completo** ( clicca [QUI](#) se vuoi leggere la scheda del libro ).

Non mi rimane che ringraziarti per essere arrivato fino alla fine di questo breve manuale e ti auguro di poter sfruttare al 100% i preziosi suggerimenti che fin qui ti ho brevemente accennato.



Vai al libro **StarterBook** cliccando [QUI](#) per scoprire tutti gli argomenti trattati nelle oltre 400 pagine ( con altri case study ). Se preferisci la versione cartacea, lo puoi acquistare direttamente su Amazon cliccando [QUI](#)

*“ Aspira al meglio, preparati al peggio e tieni sempre pronto un piano B ( anonimo dal Web )”*

Questi alcuni dei Business realizzati con il sistema **StartUpMania®**; altri sono in fase di studio ed appena possibile li

andrò ad inserire all'interno del gruppo privato di Facebook. Se non sei già iscritto richiedi l'accesso ed avrai la possibilità di avere delle risorse importantissime per iniziare a pensare da vero startupper.

[www.cristianbernardo.it](http://www.cristianbernardo.it)

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

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

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

[www.poppyfan.it](http://www.poppyfan.it)



**STARTUPMANIA®**

CREA LA TUA START-UP



*Classe 1970. Faccio parte di quella tipologia di imprenditori che hanno vissuto gli incredibili anni '80 e '90 in cui tutto sembrava incredibilmente possibile ed alla portata di chiunque ma che successivamente hanno anche dovuto abbandonare alcune certezze ormai assodate per constatare che quei tempi purtroppo erano finiti. Sono della generazione che per necessità di sopravvivenza ha dovuto riprogrammarsi e reinventarsi per riuscire ancora ad operare in un mercato completamente diverso ed ormai digitalizzato. Adesso ho l'opportunità di sviluppare le mie Aziende in un contesto ricco di occasioni ed in un momento storico senza precedenti in cui le informazioni utili a chi fa impresa possono essere recuperate facilmente da Internet ed a volte anche in forma completamente gratuita. Ho deciso quindi di essere un Imprenditore seriale che vuole utilizzare tutti i metodi e le tecniche di vendita disponibili in rete ed impensabili fino a ieri ma che mi hanno permesso di realizzare Aziende anche con investimenti estremamente ridotti riducendo al minimo il temutissimo rischio imprenditoriale.*

*Oggi la parola d'ordine è velocità e le attuali Aziende non devono più seguire le regole di un tempo perché le possibilità di sviluppo sono incredibilmente infinite se riusciamo a cambiare il nostro mindset. Dobbiamo pensare a Business seriali e scalabili per evitare di barattare il nostro tempo con il denaro automatizzando il più possibile tutti i processi dell'Azienda stessa. Sono convinto anche che oggi più che mai l'unione fa la forza ed è il motivo per cui ho reso pubbliche molte mie tecniche imprenditoriali. Proprio per questo motivo ho elaborato un sistema duplicabile e scalabile che può essere utilizzato da chiunque per creare Startup investendo inizialmente veramente poco con tutti i vantaggi che questo comporta. Oggi con orgoglio sono socio fondatore e CEO di due aziende e sono pronti nuovi progetti che vedranno la luce tra fine 2022 ed inizio 2023. Tutto questo grazie ad un sistema che mi ha permesso di cogliere delle opportunità in un momento di profonda crisi e grande incertezza. Proprio per questo motivo mi ritengo una persona fortunata ed è mio desiderio condividere queste informazioni con chiunque desideri darsi una nuova chance.*