



4 SEMPLICI PASSI
PER AVVIARE
UN BUSINESS ONLINE
DI SUCCESSO

I primi 4 passi fondamentali da seguire
esattamente per non sbagliare online

Mirko Lanfranchi

4 Semplici Passi Per Avviare un Business Online di Successo

@ Copyright di Mirko Lanfranchi

www.creailtuobusinessforever.it

Tutti I diritti riservati

Nessuna parte di questo documento può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma elettronica o meccanica senza l'autorizzazione scritta dell'autore.

Tutte le foto presenti in questo volume sono coperte da copyright. Abbiamo fatto tutto il possibile per contattare i detentori dei diritti d'Autore relativi al materiale incluso. Se ci fossero casi in cui non è stato possibile vi invitiamo a contattare l'autore.

Note legali

Le strategie riportate in questo manuale sono il frutto di anni di studi quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati.

L'autore si riserva il diritto di aggiornare o modificarne il contenuto in base a nuove condizioni. Questo documento ha solo ed esclusivamente scopo informativo e l'autore non si assume nessuna responsabilità dell'uso improprio di queste informazioni.

@ Copyright di Mirko Lanfranchi

www.creailtuobusinessforever.it

Introduzione

Se hai mai pensato di avviare la tua attività online, devi sapere che esistono diverse opportunità e vari modelli di business.

La maggior parte delle persone che davvero riesce ad avere successo online, adotta il modello di guadagno passivo. I marketer di successo non scambiano tempo per denaro e sono consapevoli del fatto che investire il proprio tempo per la creazione di un'attività online farà una grande differenza nei giorni a venire e che in futuro potranno guadagnare anche mentre si dedicano ad altro.

Esistono molti modelli di guadagno online alcuni totalmente passivi altri che richiedono un po' più di lavoro, ma tendenzialmente non più di qualche ora al giorno.

Questa Guida è stata realizzata con l'intento di esserti di supporto nella realizzazione del tuo business online. Tuttavia, devi sempre tenere presente che una conoscenza teorica non è sufficiente per ottenere risultati. E' necessario mettere in pratica i concetti appresi giorno dopo giorno per avviare un'attività di successo.

Inoltre, devi sapere che se sei disposto ad investire un budget potrai ottenere risultati in un tempo decisamente ridotto rispetto all'opzione dei metodi e delle tecniche non pagamento. Ora vedremo i quattro passaggi necessari per arrivare al successo.

4 Passi per avviare un Business online

Ci sono tanti tipi di modelli di Business, eccone alcuni:

- Vendita libri Ebook su Amazon Kindle
- Vendita di prodotti digitali d'informazione (info-prodotti)
- Servizi di consulenza online e freelance come Fiverr e Upwork
- Piattaforme di e-commerce come Shopify o Amazon FBA
- Drop shipping business come la distribuzione di integratori
- Mercatini artigianali come Etsy
- Aderire ad un'azienda di Network Marketing

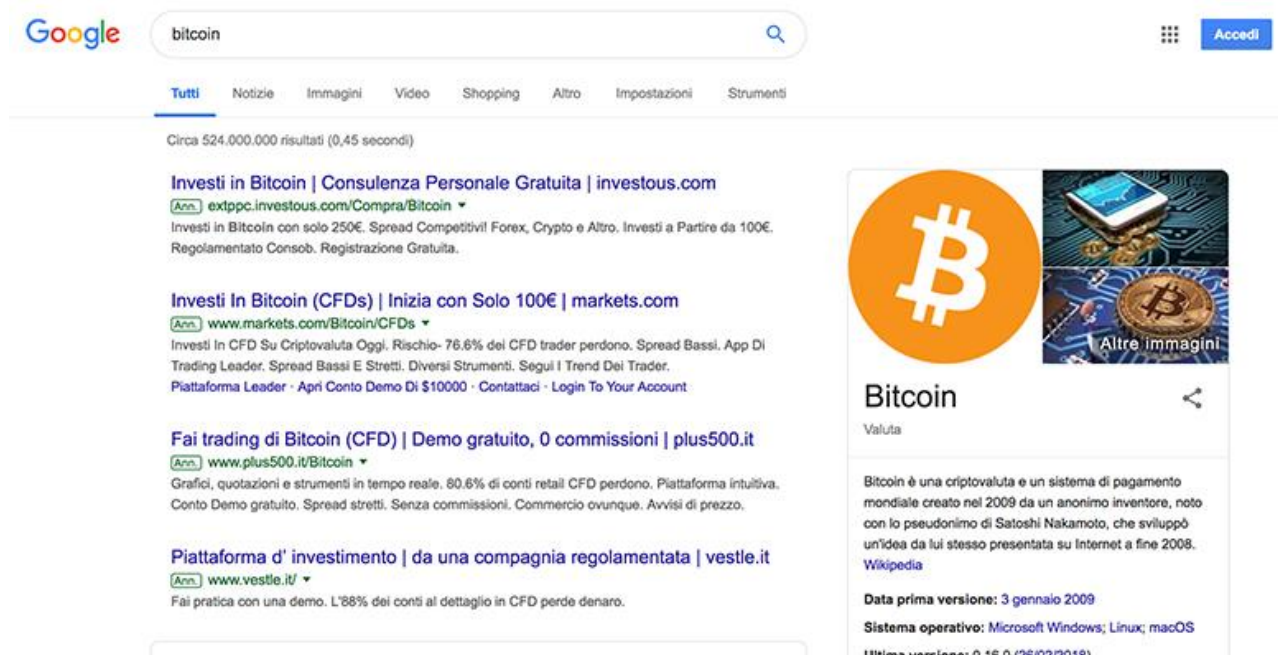
Uno dei principali metodi per creare un business online profittevole è quello di **creare un prodotto digitale**. Il che richiede un po' più di tempo e di lavoro rispetto ad altri modelli di business ma ne vale certamente la pena.

La cosa più difficile è trovare l'idea giusta per un prodotto digitale. Esistono comunque tantissimi siti che possono fornirti delle buone idee per la creazione di un prodotto nuovo. (Il prodotto può essere una Guida, un eBook, un Video-Corso, ecc.).

Se decidi di creare un prodotto, ti suggerisco di scegliere la nicchia di mercato con attenzione. Scegli una nicchia in cui ci sia richiesta e disponibilità a spendere. Se hai una passione per alcune delle seguenti nicchie di mercato sei in una posizione di grande vantaggio: salute e benessere; come guadagnare online (internet marketing); appuntamenti online e relazioni amorose in generale; crescita personale.

Se sei esperto in qualche altro tema, verifica prima di dedicare tempo ed energie alla creazione del prodotto che ci sia interesse a sufficienza e che ci sia mercato per quell'argomento. Guarda se ad esempio ci sono persone che pagano per fare pubblicità, ti basta fare una ricerca su Google per vedere se con una data chiave di ricerca ci sono delle

inserzioni pubblicitarie a pagamento. Oppure puoi fare una ricerca nei forum di settore.



In questo esempio, digitando la parola “Bitcoin” su Google vedi che compaiono subito sono tanti risultati a pagamento ancora prima di quelli organici.

Non devi necessariamente essere un esperto per operare in una data nicchia di mercato. Ciò che devi fare è individuare un problema che affligge molte persone in una certa nicchia di mercato e trovare una soluzione. Un esempio è: “Come generare traffico” nella nicchia dell’internet marketing.

I forum sono utili anche per capire cosa cercano le persone in un determinato settore. Quali domande pongono? Se ci sono richieste che si ripetono di frequente allora hai individuato un bisogno. Questa è una buona opportunità per te per creare un prodotto che risponda a queste esigenze.

Il tuo prodotto può essere realizzato in vari formati, tieni presente che il formato video viene sempre percepito come un valore maggiore rispetto all’eBook quindi puoi dargli un prezzo più alto.

Realizzare un prodotto è un ottimo metodo di guadagno perché ti permette di fare il lavoro una volta sola e di continuare a guadagnare infinite volte, soprattutto se il contenuto del prodotto che hai creato è sempre valido. Oltre a ciò, tieni presente che puoi vendere il tuo prodotto anche su siti come Clickbank, così avrai degli affiliati che venderanno il tuo prodotto per te in cambio di una commissione.

Un'altra opportunità è quella di **creare un e-commerce online** da zero in completa autonomia. Oggi è assolutamente possibile grazie allo sviluppo della rete.

Ogni anno sempre più utenti decidono di acquistare online i loro prodotti. Prima di prendere qualsiasi iniziativa, devi tenere a mente che il solo modo per avere successo è essere padrone della tecnologia e di essere il quanto più possibile autonomo dagli altri.

Se vuoi avviare un e-commerce quindi, la prima cosa da fare è decidere se usare una piattaforma esterna oppure se creare il tuo sito.

Avviare un tuo sito di e-commerce è una forma più diretta rispetto a all'utilizzo di una piattaforma esterna come ad esempio i *marketplace* di Etsy, eBay o Amazon.

Questo perché ti consente di vendere i tuoi prodotti direttamente ai tuoi clienti senza intermediari.

Passo 1: Decidi se utilizzare una piattaforma di terze parti, o creare il tuo sito di e-commerce

Un sito di e-commerce (prodotti fisici o info-prodotti) è la forma più diretta di business online che puoi avviare, rispetto a un'azienda che utilizza una piattaforma di terze parti o mercati come Etsy, eBay, Amazon, Clickbank.

Quando costruisci e ospiti il tuo sito di e-commerce, venderai i tuoi prodotti e servizi direttamente ai tuoi clienti, senza un "intermediario".

Un tuo sito ti permette di avere il controllo totale del tuo business e questo è uno dei principali vantaggi. In questo modo infatti puoi personalizzare praticamente ogni aspetto del tuo sito e-commerce. Ma questa flessibilità ha un prezzo perché la fase di avvio diventa più lunga e più complessa.

Ospitare il tuo sito e-commerce

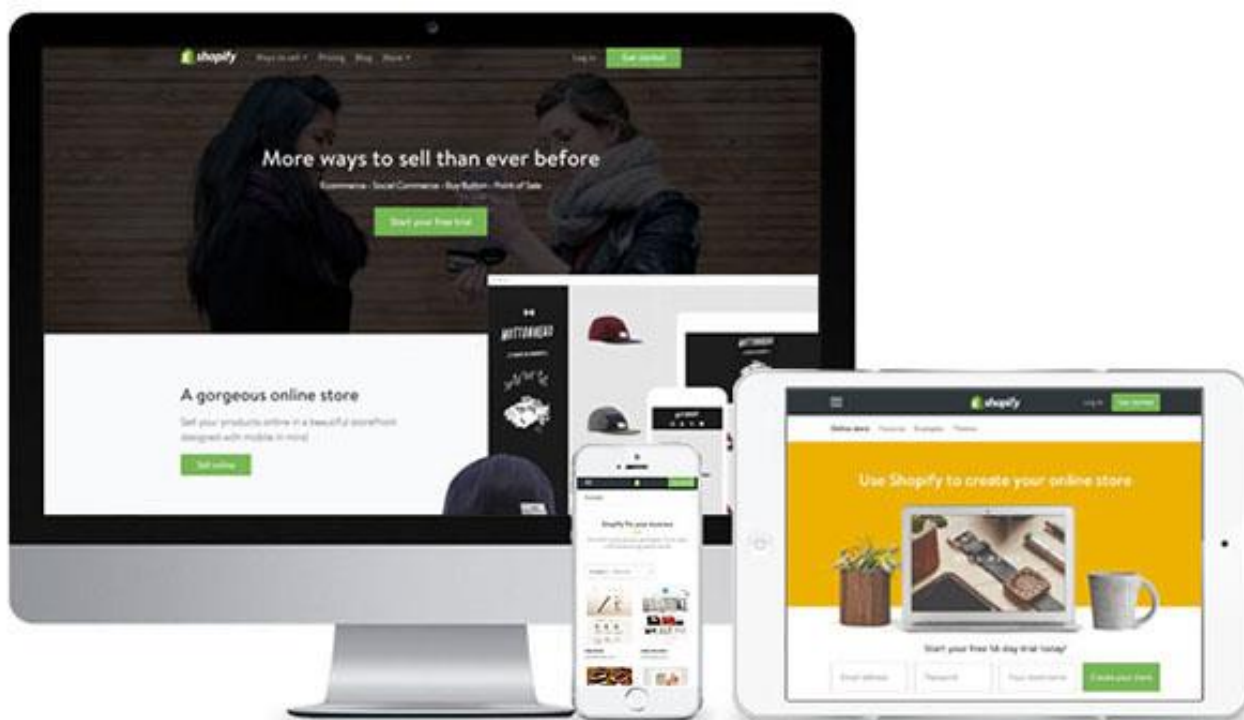
Qui in questo caso mantieni il controllo. La parte migliore di un sito di e-commerce diretto è il livello di controllo che hai sul tuo negozio. Sarai in grado di personalizzare praticamente ogni aspetto del tuo sito di e-commerce, incluso l'aspetto grafico del tuo negozio. Ma questa flessibilità può anche rendere più complicato il processo di avvio. Se decidi di procedere in questa direzione, concentrati sull'esperienza dell'utente. Il tuo principale obiettivo, con un sito di e-commerce, sarà quello di rendere più semplice e piacevole possibile l'esperienza del tuo potenziale cliente. La scelta del design giusto per il tuo sito web è fondamentale, così come la gestione del software del carrello acquisti. Assicurati di controllare le varie opzioni disponibili per lo shopping cart: da Shopify a X-Cart o altri.

Hai bisogno di costruirlo da zero? Inoltre, tieni presente che, a seconda della tua attività, potrebbe essere necessario o non essere necessario creare (o pagare qualcuno per costruire) un sito da zero. Soprattutto quando sei nelle fasi iniziali, opzioni come Squarespace e Shopify semplificano il processo di creazione di un sito di e-commerce

fornendo modelli che non richiedono molta conoscenza dell'HTML o della codifica.

Se invece decidi di appoggiarti ad una piattaforma esterna, puoi scegliere in base ai tuoi prodotti o servizi. Avviare un'attività attraverso siti come eBay, Etsy o Amazon ad esempio, potrebbe essere una soluzione più semplice dal momento che non dovrai prendere troppe decisioni, assumere professionisti e costruire da zero il tuo sito web. In questo caso sfrutteresti i vantaggi che offre un modello già esistente, anche se come dicevo prima non avrai il controllo totale delle operazioni.

Tuttavia, in un modo o nell'altro, per avviare il tuo business di e-commerce dovrai investire un po' di risorse in termini di denaro, tempo ed energie. Alcuni siti fanno pagare in base al numero di prodotti che hai in elenco o al numero di transazioni mensili, altri all'occorrenza o al singolo utilizzo.



Valuta i pro e i contro. Il fatto che i tuoi clienti, per acquistare da te, debbano visitare una piattaforma che funge da intermediario, ha vantaggi e svantaggi.

Ad esempio la tua visibilità è più alta tuttavia è anche più facile per i consumatori confrontare prodotti simili, il che rende più importante per te la capacità di differenziarti.

Concentrati su ciò che ti differenzia, su quelle caratteristiche che ti rendono unico rispetto alla tua concorrenza. Se decidi di utilizzare una piattaforma di e-commerce, presta particolare attenzione alla qualità delle immagini che utilizzi sulla tua pagina per presentare i tuoi prodotti o i tuoi servizi. Delle immagini accattivanti possono far emergere i tuoi prodotti rispetto ad altri simili.

Ricorda però che questa regola è valida anche se decidi di avviare un tuo sito di e-commerce. La scelta di immagini mediocri penalizza le vendite in maniera drastica. In ogni caso, quando si tratta di vendita online, l'aspetto grafico è fondamentale. Questo proprio perché si tratta di un acquisto digitale in cui l'utente non può concretamente "toccare con mano" ciò che sta scegliendo di comprare.

Tieni anche presente che non esiste una sola piattaforma che si adatta ad ogni tipo di attività. Prenditi il tempo per cercare la migliore, quella che meglio risponde alle esigenze del tuo business. Scegli la piattaforma giusta. Questo è un elemento chiave da decidere in base alla tua nicchia di mercato e al tuo target audience.

Solo perché un business è online, non significa che debba essere trattato come un hobby. Un business online va trattato esattamente per quello che è: un business. Questo richiede serietà e dedizione, è quindi importante partire da una buona pianificazione.

Passo 2: Avvia una pianificazione aziendale

Fin dall'inizio, pensa alla pianificazione della tua attività come ad un qualcosa da fare regolarmente. Essere organizzato, pianificare le varie azioni e adattare il tuo piano sulla base delle strategie da intraprendere, è un'abitudine che devi acquisire per avere successo e non una cosa che fai una sola volta nelle prime fasi di startup, quando c'è l'entusiasmo della novità.

Lean Planning

Inizia con un **Lean Business Plan**, qualcosa che puoi fare in 30 minuti anziché in sei settimane. Un piano snello è più veloce e più facile da scrivere e distilla il piano fino all'essenziale. Ecco un modello di Lean Planning gratuito che può aiutarti a iniziare.

Prima ancora di iniziare, scopri se c'è un mercato per le tue idee. Dedica particolare attenzione alla tua analisi di mercato e all'analisi della concorrenza per confermare che esista abbastanza richiesta e non troppa offerta per i prodotti o i servizi che hai identificato per la tua attività.

Prenditi anche del tempo per identificare i costi di avvio e pensa a come finanziare la tua attività. Anche se per il momento il tuo business online sarà solo un'entrata secondaria, fai una previsione delle uscite e delle entrate su base mensile in modo da sapere sempre se ti stai muovendo nella giusta direzione.

Esamina regolarmente questi dati, mettendo a confronto ciò che hai previsto con le entrate e le uscite effettive.

Scegli un nome per la tua attività

Scegli un nome per la tua attività, possibilmente che corrisponda all'indirizzo web del tuo sito. In questo modo le persone si ricorderanno più facilmente di te. Scegli un nome adatto al tipo di business e che sia facile da ricordare.

Questo vale anche se usi una piattaforma di e-commerce esterna quando scegli un nome per il tuo negozio online.

In qualsiasi modo tu decida di procedere, tieni sempre a mente il fatto che la cosa essenziale per avere successo è che i tuoi utenti abbiano un'esperienza di navigazione, di acquisto ed eventualmente di assistenza positiva.

Rendilo mobile-friendly

Oltre ad avere un sito graficamente bello e a rendere tutti i processi semplici, deve essere facilmente navigabile e mobile friendly.

La maggior parte delle persone oggi naviga da mobile e, se il tuo sito non è ottimizzato per i dispositivi mobili, non solo i tuoi utenti avranno un'esperienza meno positiva, ma i motori di ricerca ti penalizzeranno e quindi sarà molto più difficile rendere il tuo sito visibile al traffico organico.



Presta attenzione alla qualità dell'immagine

Immagini scure o composte in maniera casuale sul tuo sito non fanno nulla per aumentare la tua credibilità. Che tu stia vendendo prodotti, idee o esperienze, l'uso di immagini di alta qualità farà la differenza.

Se stai vendendo prodotti o info-prodotti, assumi un libero professionista per fare un lavoro fatto bene o investi nell'attrezzatura necessaria per scattare e modificare foto di alta qualità.

E non cadere nella trappola di accontentarti di terribili foto di banche immagini. L'aspetto super aziendale o immagini troppo fredde e di repertorio non ti faranno uscire dalla massa, specialmente se stai entrando in un mercato molto affollato.

Passo 3: Configura il tuo sito web

Pensa al blog

Valuta la possibilità di scrivere degli articoli e di creare un blog che sia utile e informativo per i tuoi utenti. Se stai progettando il tuo sito da zero, o se utilizzi un modello di e-commerce, assicurati di fare in modo di poter aggiungere una sezione dedicata al [blog](#).

Molti aspiranti commercianti spendono diverse migliaia di euro pensando che il design accattivante e la bellezza delle foto siano i due aspetti più importanti nella vendita online: io credo invece siano importanti, ma non così fondamentali.

La sola cosa che conta è avere un traffico di persone fidelizzate che seguono il tuo sito. Per farlo, devi creare contenuti unici e originali per posizionarti come esperto nella nicchia scelta.

Sapevi che è pieno di persone che guadagnano grazie al loro blog? Anche in questo caso, ci vuole un po' di tempo e un po' di dedizione. Il blog deve essere ben fatto, ricco di articoli e contenuti interessanti e rilevanti per la nicchia di mercato che hai scelto e devi usare delle strategie che permettano ai motori di ricerca di indicizzare il tuo blog.



Per avere successo con il blogging, l'elemento chiave è la nicchia di mercato che scegli. Se ti dedichi al blog solo perché un argomento ti interessa ma non hai verificato l'interesse del pubblico e la possibilità effettiva di monetizzazione, allora potresti anche dedicare tanto tempo ed energie ad un progetto che però non ha il potenziale per generare guadagni consistenti.

Ci sono alcune nicchie che sono sempre richieste, ovviamente sono anche quelle in cui la competizione è più forte. Tuttavia, tieni presente che non c'è solo il SEO come metodo di traffico e quindi non devi necessariamente rientrare tra i primi risultati di Google.

Certo, avere un blog che sia anche studiato in chiave SEO, con le giuste parole chiave e le tecniche di indicizzazione, è utile ma è solo una delle tante strategie a disposizione.

Prima di avviare un blog devi fare un'attenta ricerca di mercato, analizzare la richiesta del pubblico per quella nicchia, verificare quali sono le parole chiave e il tipo di concorrenza, informarti in merito a prodotti e servizi in vendita già esistenti della concorrenza oppure se esiste la possibilità di vendere in affiliazione.

Una volta seguito questo passaggio, puoi dedicarti a scrivere degli articoli per il tuo blog sulla base delle parole chiave per le quali hai scelto di posizionarti.

L'obiettivo principale del blog è quello di **fornire contenuti di valore** al tuo potenziale lettore e cliente. Se le persone che leggono il tuo blog ne apprezzano i contenuti, saranno anche invogliate a condividere i tuoi articoli e i tuoi post aiutandoti così ad incrementare la tua visibilità.

Pianifica la pubblicazione degli articoli, suddividili per categorie e segui la pianificazione stabilita in modo da postare con continuità e con regolarità. Se fai un post ogni Lunedì ad esempio, pian piano i tuoi lettori si aspetteranno di leggere il tuo post del Lunedì. In questo modo riesci a stabilire un rapporto con i tuoi fan e un seguito di persone realmente interessate a ciò che hai da dire.

Se non hai il tempo di scrivere, se pensi di non avere sufficienti capacità di scrittura o se non sei molto esperto della materia, puoi assumere qualcuno che lo faccia per te. Ad esempio sul sito di **upwork.com** o anche su **melascrivi.it** trovi tanti ghost-writer che possono scrivere per te a prezzi modici.

Ci sono diversi modi in cui puoi monetizzare il tuo blog.

Puoi mettere degli annunci pubblicitari e ricevere un pagamento ogni volta che qualcuno clicca sull'inserzione. Puoi vendere dei prodotti o dei servizi in affiliazione, legati al tema di cui tratti negli articoli. Puoi vendere i tuoi prodotti e servizi.

Puoi anche vendere degli spazi pubblicitari sul tuo blog, per farlo devi dimostrare di avere molto traffico. Puoi anche offrire la possibilità ad altri marketer di postare degli articoli sul tuo blog con un link all'interno che rimanda al loro sito. Questi si chiamano “*guest-post*” ed è un ulteriore metodo per monetizzare il tuo blog.

È molto semplice avviare un blog. Tutto ciò di cui hai bisogno è acquistare un nome di [dominio](#), un servizio di [web hosting](#) e un tema di [wordpress](#). Puoi installare WordPress automaticamente e in modo gratuito attraverso il tuo servizio di [web hosting](#).

Il blogging è un metodo che richiede tempo e dedizione quanto meno durante la prima fase e soprattutto se intendi fare tutto da solo.

Prendi in considerazione la monetizzazione e le partnership di affiliazione

Valuta la possibilità di monetizzare il tuo sito anche attraverso delle collaborazioni con altri marketer o tramite le affiliazioni o le inserzioni pubblicitarie.

Se decidi di incorporare degli annunci pubblicitari sul tuo sito, non riempirlo di ads dappertutto perché i tuoi potenziali clienti potrebbero essere confusi su ciò che stai effettivamente cercando di vendere e di promuovere sul tuo sito.

Quando avvii il sito, che sia tuo o che tu abbia deciso di appoggiarti ad una piattaforma esterna, usa i dati – come Google Analytics – o quelli

forniti per monitorare il rendimento della tua attività. Analizzare i dati con costanza è importante per poter apportare eventuali modifiche che potrebbero avere un impatto favorevole sulle tue vendite.

Infine, l'avvio di un'attività online, sotto certi aspetti, non è diverso dall'avvio di un'attività fisica. Dovrai, come abbiamo accennato, fare delle pianificazioni e assicurarti di conoscere quelle che sono le regole incluso la contabilità, gli aspetti fiscali e legali del tuo business.

Passo 4: Costruisci una Lista

Una delle fasi cruciali per un business di successo è curare **l'email marketing**. Non comporta grossi rischi, competenze specifiche e un ingente dispendio di soldi e di tempo e, se segui i giusti passaggi, puoi costruire una mailing-list sempre crescente che ha il potenziale per farti guadagnare mese dopo mese.

Molte persone non pensano sia indispensabile o che richieda troppo lavoro. Certamente, soprattutto nella fase iniziale, c'è del lavoro da fare. Tuttavia, una volta creata una base solida di fan che non vedono l'ora di ricevere le tue email sarà molto più facile per te gestirla e il lavoro sarà ridotto al minimo.

Esistono diversi vantaggi nel far crescere una buona lista di email. Intanto la tua soddisfazione personale nel vedere la lista di iscritti prosperare e nel creare un rapporto di fiducia con i tuoi fan. Inoltre si tratta della creazione di un bene di valore che non è poi così difficile da realizzare. Puoi scrivere ai tuoi iscritti ogni volta che vuoi sia per inviare contenuti gratuiti sia per promuovere i tuoi prodotti o i tuoi servizi.

Il vantaggio di avere una lista di iscritti, è che puoi programmare delle comunicazioni automatiche e guadagnare anche se non lavori.

Più la tua lista è numerosa e più sarà alto il suo valore. Non ci sono grandi difficoltà nel metodo dell'email marketing. Certo, ci sono alcune cose che devi evitare, ma non devi avere chissà quali abilità per impostare un *funnel* e gestire un servizio di autorisponditore.

Puoi iniziare molto velocemente. Prima di poter vendere devi fornire dei contenuti di valore e mostrare ai tuoi iscritti che il tuo è un business affidabile. Solo così si fideranno abbastanza da effettuare degli acquisti quando gli invierai delle promozioni o dei prodotti in vendita. Ciò di cui hai bisogno è principalmente, un [buon autorisponditore](#).

Ovviamente ci vuole del tempo per far crescere la lista, non puoi pensare di diventare ricco in pochi giorni. La costanza e la dedizione ti faranno ottenere i risultati sperati.

Conclusione

Hai bisogno di aiuto con il tuo business di network marketing o vorresti iniziare a collaborare con me entrando a far parte del mio team?

Scopri cosa posso fare per te

► <http://www.senontifasorriderecambialo.it>

► Ho preparato per te TANTISSIMI BONUS che, se seguirai in questo ordine, ti permetteranno di avviare il tuo business senza costi fissi e senza rischio, per diventare un imprenditore libero di nuova generazione:

PASSO #1 - Scopri il uno dei modelli di business più intelligenti e alla

portata di tutti: il Network Marketing!

- Video Corso Gratuito per Scoprire Come Funziona e come avere successo: <http://bit.ly/videocorsog>

© Ebook Gratuito per creare il tuo business a rischio zero e rivoluzionare da subito la tua vita: <http://bit.ly/ebook-business>

STEP #2 - Connettiti con la mia community:

- Gruppo Facebook Networker Superstar: <http://bit.ly/gruppo-networker-superstar>

- Facebook: <http://bit.ly/mirkolanfranchiFB>

- Instagram: <http://bit.ly/mirkolanfranchiINSTA>

- YouTube: <http://bit.ly/MirkoYouTube>

STEP #3 - Ottieni GRATIS il Libro per diventare un networker professionista

► Libro Networker Superstar <http://bit.ly/libro-networker-superstar-gratis>

STEP #4 - Richiedi la tua consulenza strategica GRATUITA di 30 minuti con me o un mio business partner (valore €97) per aiutarti a mettere una marcia in più al tuo business.

► Richiesta Consulenza: <http://bit.ly/consulenza-strategica-gratuita>

Se sei arrivato fino a qui vuol dire che gli argomenti di cui parlo ti interessano per cui... ► ISCRIVITI AL CANALE DI MIRKO LANFRANCHI <http://bit.ly/MirkoYouTube>

Sono **Mirko Lanfranchi**, un Networker Professionista e da anni mi dedico con passione ad aiutare le persone a costruire la propria attività di network on line, per realizzare la vita dei loro sogni

Sono il fondatore di Crea il Tuo Business Forever.it e Networker Superstar due sistemi di formazione per networker

Ho pubblicato centinaia di video sui social con un seguito di migliaia di persone tra follower e lista email.

Sono l'autore di un libro di successo sul network marketing intitolato "Come Diventare Un Networker Superstar" che aiuta migliaia di persone in Italia a diventare dei professionisti del settore grazie a strategie offline e online.

Svolgo regolarmente sessioni di coaching dal vivo con il mio team e con i networker che vogliono avere risultati concreti con questo modello di business.

Spero ti sia stato utile. Per qualunque ulteriore informazione su come usarli, quale scegliere o come funzionano, puoi contattarmi all'email qui sotto.

info@creailtuobusinessforever.it

Al tuo successo!

[Mirko Lanfranchi](#)

@ Copyright di Mirko Lanfranchi

www.creailtuobusinessforever.it