

*Internet*  
**marketing**  
**LIFESTYLE**



**COME CREARE**  
**UN INTERNET BUSINESS**  
SULLE  
**MEMBERSHIP**  
E I PROGRAMMI DI CONTINUITA'

# IM Lifestyle

Come Guadagnare con le Membership

E i programmi di continuità

*Suggerimenti e strategie per vivere al meglio*

*l'internet marketing Lifestyle*

Guida Pratica

a cura di **Mirko Lanfranchi**

© Copyright di Mirko Lanfranchi - Tutti i diritti riservati

[www.creailtuobusinessforever.it](http://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'aurore.

### **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- Tutti i diritti riservati

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

## **Introduzione**

I programmi di continuità (o siti di membership) non solo sono estremamente redditizi, in quanto generano un flusso di profitti da un'unica fonte, ma ti permettono anche di comunicare direttamente con il tuo pubblico.

La cosa più interessante dei siti web di continuità o membership è che si può letteralmente creare un intero sito intorno a semplici prodotti informativi. I siti di membership possono essere organizzati in tanti modi diversi, così come possono prevedere diversi argomenti, come ad esempio:

- report speciali
- Ebooks
- Programmi di formazione / coaching
- interviste con gli esperti
- Video Tutorial e guide
- Seminari online & consulenze private
- esercizi e lezioni

A prescindere dal fatto che stai iniziando un nuovo business online o che stai semplicemente cercando un mercato di nicchia, puoi creare facilmente un sito web di membership in merito a mercati in voga e sempreverdi dove le persone pagano volentieri per accedere più volte alle tue preziose informazioni.

L'idea è quella di individuare un mercato in cui vi sia una grande richiesta di vari prodotti di informazione, piuttosto che un singolo prodotto, perché in un mercato basato su uno solo purtroppo una volta risolto il problema la gente non avrà più bisogno di te.

Se il problema è facilmente risolvibile, il pubblico non continuerà a pagare per l'accesso alle vostre informazioni.

Invece, concentrati sui mercati dove i consumatori hanno sempre bisogno di continue informazioni.

Ad esempio, il mercato della perdita di peso è un argomento noto per i programmi di membership, perché potrai facilmente sviluppare una serie di prodotti informativi destinati ad affrontare diverse fasi del percorso di dimagrimento di una persona.

Ad esempio, ogni mese puoi offrire una serie di report sulla perdita di peso, che includano articoli, programmi dietetici e ricette sane. Puoi inoltre creare guide illustrate per mostrare le routines di allenamento, e offrire dei report stampabili che possano aiutare i membri a tenere traccia dei loro progressi.

Potrai poi espandere il tuo programma di membership ed offrire aggiornamenti addizionali, come l'accesso ad ulteriori ricette, il sostegno della comunità, le strategie di fitness e piani personalizzati di perdita di peso.

Ma anche se disponi di un budget molto limitato, potrai comunque creare un sito di membership 'basico' che è semplicemente progettato per fornire l'accesso mensile ad un piccolo pacchetto di dati.

Poi, man mano che la tua community crescerà, potrai espandere la tua offerta di membership, adeguando i prezzi in base al valore aggiunto, ed estendendo la tua offerta iniziale (front-end) con prodotti finali (back-end) di qualità ad alto prezzo.

Il primo sito di membership che ho creato, riguardava il lavoro a casa. Ho creato una serie di 'moduli', ognuno progettato per offrire informazioni e indicazioni su come fare soldi con uno specifico lavoro da casa.

Poi ho creato contenuti che bastassero per tre mesi prima di lanciare il mio sito. In questo modo, la parte dei contenuti procedeva in modo automatico e io

ho potuto così concentrarmi sugli aspetti di marketing del sito, per farlo crescere.

Durante la creazione dei contenuti, mi sono concentrato ogni mese su un settore specifico del mercato del lavoro a casa.

Sono stato in grado di scrivere un testo adatto a tutti ma nello stesso tempo focalizzato su una tipologia ben precisa di abbonati, grazie ad un prodotto “principe” progettato per soddisfare l'intero mercato del telelavoro, ed un “piano di lezioni” concentrato su uno specifico settore di mercato.

La cosa più magica di un sistema come questo è che una volta che disponi di un paio di mesi di contenuti all'interno del sito, puoi aggiustare il modello di membership per offrire aggiornamenti, dando ai nuovi membri la possibilità di pagare per l'accesso al contenuto dell'archivio o alle pubblicazioni precedenti.

In alternativa, puoi creare una raccolta di tutti gli aggiornamenti dei contenuti precedenti e utilizzarla per creare vendite aggiuntive per i nuovi abbonati.

Con i siti di membership, non solo sarai in grado di iniziare a generare entrate dal primo mese, ma sarai in grado di sfruttare i prodotti di informazione in modo da poter massimizzare i profitti all'interno della stessa comunità!

# Capitolo 1

# Crea il tuo Club

Quando pensi ad un "sito di membership", cosa ti viene subito in mente?

Pagamenti mensili? .. I siti di membership funzionano finché l'abbonato si cancella? ...

Beh, questo è un modo per creare un sito di membership ed è anche un metodo molto efficace, ma ci sono molte alternative a tua disposizione.

Qui ce ne sono solo alcune:

Memberships a tempo determinato

Memberships a corsi online

Memberships per Coaching & Training

Con i siti di membership a termine offri l'accesso alle informazioni per un determinato periodo di tempo. Se un utente si abbona al programma, riceverà materiale di formazione per 3-4 mesi prima che il programma finisca. Con le memberships a tempo determinato, i soci seguono un percorso e quando la sequenza è finita, la membership termina.

**Le memberships a tempo determinato** possono essere organizzate in modi diversi, quindi ti daranno ampia flessibilità nel personalizzare il tuo programma in base alle vostre preferenze.

Per esempio, con le memberships a tempo determinato non vi sarà richiesto di fornire aggiornamenti a lungo termine. Puoi creare una serie di aggiornamenti

una sola volta, e poi semplicemente riciclarli man mano che nuovi membri si uniscono al programma.

Questo significa che tu creerai il contenuto per l'intero corso una volta sola e poi lo riutilizzerai a tempo indeterminato, aggiornandolo soltanto le modalità di accesso alle informazioni o aggiornando i contenuti stessi nel caso le variazioni del mercato lo rendessero necessario.

Puoi impostare un abbonamento a tempo determinato per qualsiasi intervallo di tempo.

Per esempio, ho creato un programma di formazione per freelance di 12 settimane. Ogni settimana, i miei iscritti ricevevano un pacchetto di informazioni che includeva guide di formazione, piani di lezione e video tutorial che li guidavano verso il successo.

La scelta di un programma di durata fissa di 16 settimane è stata intenzionale, poiché sapevo, dalle ricerche di mercato, che il mio abbonato medio sarebbe rimasto affiliato per una media di 4 mesi.

I programmi di membership a tempo determinato hanno successo anche per un altro motivo. I clienti non sono sempre interessati a far parte di un programma dove si paga per un accesso a tempo indeterminato.

Molte persone non si possono permettere di pagare una spesa fissa in più ogni mese, ma creando il modello di adesione su una base a tempo determinato, puoi effettivamente fare più soldi in anticipo, facendo pagare una quota una tantum per l'accesso a tutto il corso.

Avrai acquisito i tuoi nuovi soci, sei pagato in anticipo, i clienti non devono pagare tutti i mesi, e tutti sono felici.



Se questo è il tuo primo sito web di membership, ti consiglio di iniziare con un programma a tempo determinato, perché non è solo più facile da gestire, ma richiede in realtà di preparare meno contenuti in anticipo.

Puoi anche creare i contenuti per le prime settimane e lanciare il tuo programma di membership, creando i successivi aggiornamenti via via ogni settimana. In questo modo, farai decollare il tuo programma di membership rapidamente, poiché sarai pagato più volte per un contenuto creato una sola volta!

Tornando nuovamente all'inizio di questo testo, il tradizionale programma di membership mese per mese è qualcosa che prenderai in considerazione una volta che avrai acquisito una certa esperienza con il tuo programma a tempo determinato.

Con un tradizionale programma mensile, i soci pagano ogni 30 giorni per accedere ad un club che è protetto in modo sicuro da accessi non autorizzati. Per accedere a questa area del tuo sito, i membri devono inserire il loro username e password, forniti loro all'inizio dell'membership.

Siti di membership tradizionali possono essere semplici o complessi a scelta, per esempio offrendo l'accesso a più sezioni od opzioni di upgrade per creare diversi livelli (bronzo, oro, platino) in cui i membri hanno accesso a funzionalità e materiali aggiuntivi.

I programmi di abbonamento mensile richiedono un po' più di lavoro e di attenzione nella pianificazione, perché creerai un intero sistema di website, con una pagina standard di vendita così come un member center, con pagine di download, aree interattive che includano un forum di discussioni, e probabilmente anche dei miglioramenti opzionali o aggiornamenti.

Quando arriva il momento di decidere il prezzo per l'accesso al tuo sito di membership (e questo vale per ogni formato utilizzato), dovresti considerare il contenuto effettivo, compresa la quantità di materiale a cui i membri hanno accesso, e alla frequenza con la quale i contenuti vengono aggiornati. Devi inoltre valutare se i tuoi contenuti sono disponibili in altri siti web, o se si tratta di contenuti di proprietà, disponibili in esclusiva solo per il tuo sito e solo per i tuoi soci.

I contenuti di proprietà sono la "crème de la crème", perché puoi offrire contenuti unici ed esclusivi che i tuoi soci possono ottenere solo sottoscrivendo il tuo programma, a questo punto tu non solo sarai in grado di sviluppare un USP, ma sarai anche in grado di aumentare i prezzi.

I contenuti con diritti di rivendita o a marchio privato, dovranno essere usati solo sui prodotti finali, non come la tua principale fonte di contenuti (a meno che non vengano utilizzati come bonus o componenti ausiliari).

Pensa ai diversi modi in cui puoi creare dei contenuti di proprietà per il tuo sito di membership, tra cui:

Seminari web

Guide video

Interviste (in esclusiva)

Reports ed eBook

Formazione / Coaching

Software e Script

Inoltre, assicurati di registrare tutto quello che fai. Se rilasciate un'intervista, se partecipate ad una conferenza, se sei un moderatore di un workshop, o di un training, qualunque cosa farai - registratelo sempre. Questo materiale può

essere utilizzato come bonus, o come vendita aggiuntiva, come aggiornamento del prodotto finale o addirittura come il prodotto principale!

**Suggerimento: Al fine di massimizzare la permanenza degli abbonati al tuo sito di membership tradizionale (mensile), fai del tuo meglio per offrire un'anteprima di cosa c'è in serbo nel prossimo aggiornamento.**

Vuoi mantenere i tuoi abbonati curiosi verso le future pubblicazioni, mostrando loro i benefici di rimanere utenti attivi.

Con un corso on line o un programma di membership con autoresponder, tutta la distribuzione dei contenuti e la corrispondenza avviene tramite e-mail. Questo ti permette di impostare l'intero sito di membership in modo che funzioni automaticamente, con contenuti distribuiti attraverso il tuo autoresponder ad intervalli regolari.

**Questo è uno dei miei metodi preferiti per il settaggio di un programma di membership, perché non solo è un metodo efficace, ma è anche uno dei più facili e veloci da configurare.**

In realtà, tutto quello che serve è un account di autoresponder e materiale sufficiente per coprire due cicli completi.

Puoi poi aggiungere contenuti addizionali nel sistema come vuoi!

Quando devi scegliere un fornitore affidabile per l'autoresponder che invii i messaggi secondo un programma temporizzato, avrai a disposizione un'ampia gamma tra cui: [www.Aweber.com](http://www.Aweber.com) e [www.GetResponse.com](http://www.GetResponse.com)  
Se sei interessato ad implementare questo modello di abbonamento, dovrai iniziare con una pianificazione dei contenuti della tua **newsletter** e scrivere

alcuni testi che potrebbero essere trattati nel corso dei prossimi mesi.

Questo è importante perché l'ultima cosa che desideri fare è quella di lanciare un sito ad abbonamento basato su un argomento del quale scrivi con difficoltà o per il quale non hai testi nuovi per i mesi successivi.

Dovrai anche stabilire un programma di invio del materiale ai tuoi abbonati, avendo cura di inviare le newsletter lo stesso giorno per ogni settimana, per coerenza.

Vi suggerisco di scegliere un giorno a metà settimana, quando ci sono maggiori probabilità che le persone siano online, e perché i lettori che hanno un lavoro regolare avranno maggiori possibilità di scaricare e leggere la tua newsletter.

I siti di coaching offrono servizi di consulenza in base al pagamento di una quota fissa o ad abbonamento, a seconda di come si vuole impostare il programma (si può offrire una consulenza preimpostata o dedicare del tempo per un servizio personalizzato a cui gli iscritti possono accedere ogni volta che ne hanno bisogno).

I clienti di un sito di coaching hanno accesso ad un servizio di assistenza personale o di gruppo solitamente a mezzo e-mail, con sessioni di live chat o con seminari online.

Potresti anche creare un forum privato “solo per studenti” dove gli iscritti possano postare domande o richieste di aiuto per specifici argomenti

Pensa al potenziale di profitto per un attimo:

Se tu avessi anche solo 200 abbonati che pagano €50 al mese per l'accesso ad un forum privato dove possono inviare domande a cui tu rispondi

pubblicamente così che tutta la community ne possa beneficiare, guadagneresti 10.000€ al mese per trascorrere solo un paio di ore al giorno rispondendo a domande e dando suggerimenti.

Potreste anche offrire un livello più alto di coaching ad un prezzo maggiore, ad esempio aperto a soli 25 studenti che, per una cifra forfettaria di €1000 o anche di più, avrebbero accesso direttamente al tuo sito, in modo personalizzato, per lezioni private.

Questo genererebbe dalla stessa base di clienti un ulteriore guadagno di € 25.000!

Il potenziale di profitto di un sito di membership di coaching è fenomenale.

Se hai conoscenze specialistiche in qualsiasi settore o semplicemente hai l'esperienza necessaria per aiutare i nuovi iscritti, puoi facilmente creare un sito di membership molto redditizio di coaching con pochissimi costi di avviamento e di impegno di tempo.

Un modo facile per scegliere il tema del tuo programma di coaching è quello di valutare semplicemente le domande che vengono poste più frequentemente dagli acquirenti nella tua nicchia di mercato.

Quali sono le persone in cerca di aiuto?

Quali sono le persone che lottano costantemente per capire?

Che cosa ricercano le persone in una guida personale?

Solo valutando la richiesta di informazioni e di aiuto per uno specifico argomento all'interno di un mercato, potrai trovare gli argomenti per un programma di coaching di sicuro successo.

Un sito di coaching può essere impostato su uno schema di “domanda e

risposta”, dove gli iscritti sono autorizzati a porre un numero specifico di domande ogni mese.

Puoi far presentare le loro domande tramite un account di posta elettronica privato, attraverso un forum o anche utilizzando i servizi di comunicazione diretta come Skype.

Un sito di coaching organizzato in “domande e risposte” ti dà l’opportunità di soddisfare un pubblico più vasto di abbonati, perché ti libera più tempo e più energie poiché dovrai solo rispondere a un numero specifico di domande ogni settimana.

# Capitolo 2

## Gettare l'Amo

Un amo, usando la terminologia della pesca, aggancia il tuo il pubblico, mette da parte il tuo programma e spiega quali benefici potrebbero ottenere i potenziali abbonati iscrivendosi al tuo sito.

Una buona esca in genere mostra la tua offerta, il motivo per cui è così preziosa, e riassume l'intero programma in poche parole. È coinvolgente.

In musica, l'"esca" (o amo) è il ritornello. Ripetuto per tutta la canzone, si fissa nella tua mente. Se non riuscite a toglierti una canzone dalla testa è a causa del ritornello (gancio).

Nel business online, hai pochissimo tempo per catturare l'attenzione e ancora meno per mantenerla, e un gancio può essere un'arma molto potente se usato correttamente.

Il tuo gancio fornisce un'idea chiara e diretta del tuo business, e ti permette di differenziare il tuo programma dalla concorrenza.

Valuta i tuoi punti di forza e di debolezza. Come puoi fare per distinguerti? Qual è il vantaggio più grande che puoi offrire agli abbonati?

Il tuo gancio potrebbe riguardare qualsiasi cosa, dalle modalità di invio della newsletter, alla capacità di offrire dei contenuti di proprietà, fino al formato dei materiali che offri.

Se la concorrenza offre solamente ebook, e tu invece sei in grado di inserire video training, seminari online, o altri tipi di formazione e informazione

interattive, questo potrebbe benissimo essere il tuo gancio.

Se offri aggiornamenti dei contenuti settimanali, quando la concorrenza offre aggiornamenti mensili, quello è un gancio.

Se fornisci formazione personalizzata, o dai agli abbonati l'accesso ad un forum o un gruppo Facebook in cui si possono condividere esperienze e acquisire una migliore comprensione del mercato da altri membri, questo potrebbe essere il tuo gancio.

Se il tuo programma di membership è disponibile solo su una base limitata di distribuzione, questa esclusiva potrebbe essere il tuo gancio.

Devi valutare il tuo programma di membership e cercare la parte più succosa e più preziosa per il pubblico e usarla come tuo gancio principale. Puoi anche incorporare più ganci nel tuo messaggio di marketing.

Monica, una mia cliente usa pubblicazioni uniche ed esclusive che sono il suo gancio primario. È ciò che la fa distinguere nel mercato, e stimola il pubblico ad abbonarsi. Il pubblico sa che otterrà solo contenuti originali da lei.

Ma lei ha inserito anche un gancio secondario. Piuttosto che l'aggiornamento una volta al mese con un singolo pacchetto come fa la maggior parte dei suoi concorrenti, lei offre due pacchetti di servizi ogni 30 giorni.

Due ordini per lo stesso prezzo = un gancio molto forte.

Quindi, passa un po' di tempo ad elaborare il tuo gancio che distingua veramente il tuo programma di membership dagli altri presenti sul mercato. Metti in risalto il tuo maggior benefit, il tuo stile unico nei contenuti, e lanciati nel tuo mercato alla grande.



# Capitolo 3

## Guarda avanti: massimizza i profitti

Quando crei un programma di membership, devi pensare alle modalità per massimizzare il reddito – fin dall’inizio.

La ragione per cui è così importante pianificare con cura il sistema, è perché anche un piccolo cambiamento del tuo sito può influenzare in modo significativo i tuoi profitti (sia in senso buono, che in senso negativo).

Questo significa che devi pensare a come prevedi di espandere e di far crescere il tuo sito di membership, fin dalla fase di inizio:

- > Hai intenzione di inserire vendite aggiuntive?
  
- > Il tuo programma di membership offre aggiornamenti, livelli e miglioramenti supplementari?
  
- > Vuoi costruire una community molto grande offrendo un prezzo di ingresso basso (quota di iscrizione) per focalizzarti successivamente sui profitti generati dai prodotti finali?

Per esempio, un modo molto diffuso per massimizzare i profitti di un programma di membership mensile è quello offrire una quota di iscrizione molto bassa, ad hoc per attirare il maggior numero di membri.

Puoi organizzare la cosa in modo tale che il tuo abbonato paghi una rata di iscrizione bassa, tipo una prova (anche solo 1 euro ad esempio), quando il prezzo pieno è di 47 euro al mese, da pagare 7 giorni dopo.

Questo è un ottimo modo per motivare i visitatori a diventare membri attivi del tuo programma di membership, riducendo al contempo la resistenza in quanto i clienti hanno la possibilità di provare il contenuto a «campione» prima di impegnarsi per l'intera quota di abbonamento mensile.

È inoltre possibile offrire diversi livelli di abbonamento dove il socio può aderire con una quota base di 19,97 euro al mese e può aggiornare il proprio account per accedere a ulteriori aree di servizi per ulteriori 39,97 al mese.

Con l'implementazione di un sito di membership a più livelli, puoi generare reddito costantemente dalla stessa comunità di abbonati che pagano per l'accesso a diversi materiali o aree del tuo sito. Questo ti dà anche la possibilità di creare delle aree "specializzate" che si rivolgono a specifici segmenti del tuo mercato.

Per esempio, ho eseguito un programma di membership dedicato al lavoro da casa per mamme. La mia intera base di abbonati è interessata a ricevere la mia newsletter mensile caratterizzata sulle migliori opportunità online di lavoro da casa, ma un segmento più piccolo della mia community è interessata a una specifica tematica, "blogging di nicchia".

Allora, ho creato una sotto-sezione del mio programma di membership che fornisce ai soci l'opportunità di aggiornare i loro account per avere l'accesso alla newsletter standard e un ulteriore accesso alla sezione "blogging program".

Alcuni membri pagano 17 euro al mese per l'accesso alla newsletter standard, mentre altri pagano 17 + 27 euro per accedere al sito completo.

Puoi anche creare un sito web che offre un livello di accesso base con una quota fissa ricorrente (es. 27 euro al mese) e un accesso ad altre aree del sito con un pagamento forfettario.

In questo modo, ti puoi concentrare sull'aggiornamento di una sola area del tuo sito, e contestualmente continuare a massimizzare i profitti da ogni abbonato.

Alcuni siti di membership fanno pagare ai loro clienti una quota di accesso per la prima volta, e successivamente un canone mensile. Ad esempio, 99,97 per aderire e poi solo 29,95 euro al mese.

Se segui questo metodo, dovrai necessariamente offrire almeno tre volte il valore del pagamento iniziale, in questo caso 99,97 euro - e poi aggiornare il contenuto abbastanza regolarmente per giustificare la quota in corso.

Raggiungi il tetto massimo di prezzo che puoi, iniziando con un costo medio di ingresso, ed aumentandolo via via che le adesioni aumentano.

Il beneficio di una quota di ingresso alta sta nel massimizzare il numero di abbonati che rimangono utenti.

Il tuo tasso di cancellazioni sarà molto più basso in quanto le persone, nel caso si cancellassero e successivamente si dovessero riscrivere al sito, non vorranno dover pagare nuovamente la quota iniziale di registrazione.

Un'altra strategia efficace è quella di offrire "piani di membership in affitto " quando il programma di membership è agli inizi. Offri bonus speciali, download - giusto per far decollare subito il tuo sito web.

Ciò ti darà subito visibilità nella fase iniziale e ti permetterà di capire cosa gli utenti pensano dei tuoi contenuti con una partenza morbida prima di lanciarti.

Questo è anche un ottimo modo per testare il sistema di bug, errori, link non funzionanti o problemi con la navigazione o il download di prodotti e contenuti.

Inoltre, potrai offrire piani annuali, fornendo abbonamenti con uno sconto significativo se si paga l'accesso in anticipo per un intero anno.

Un buon modo per determinare un prezzo equo è quello di calcolare la quota di 8 o 9 mesi, e far pagare questo prezzo, dando due o tre mesi gratis.

E' opportuno focalizzarsi sulle adesioni annuali perché in questo modo i tuoi soci sono vincolati.

L'unico inconveniente è che le persone tendono a dimenticare di essersi iscritte e quando rifatturerai la quota annuale, potranno contestare l'addebito alle loro compagnie di carte di credito, semplicemente perché non riescono a ricordare cosa hanno firmato.

Questo è il motivo per cui è raccomandato di non ri-addebitare automaticamente la quota annuale. Invece, quando si avvicina la scadenza, invia agli utenti una e-mail di promemoria e offri uno sconto speciale se rinnoveranno entro una certa data.

# Capitolo 3

## Creazione di un sistema di distribuzione

Creazione di un sistema di distribuzione di contenuti

Indipendentemente dall'argomento che scegli quando sviluppi il tuo sito web di membership, dovrai creare un "sistema di distribuzione di contenuti".

Un programma di distribuzione di contenuti informa in anticipo i tuoi abbonati, quando esattamente riceveranno il prossimo aggiornamento o la frequenza nel tuo ciclo di aggiornamenti, e quando il programma terminerà (se scegli una formula a tempo determinato).

I tuoi abbonati chiedono concretezza, e tu devi essere chiaro sul tuo programma di aggiornamento, in modo che sappiano cosa aspettarsi e non si sentano confusi o preoccupati in merito ai tempi di ricezione del nuovo materiale.

Se hai la necessità di cambiare la frequenza o le modalità di consegna, assicurati di aver informato in anticipo i tuoi abbonati e fai loro sapere ogni eventuale modifica al programma.

Un piano di contenuti ti consente inoltre di spaziare su una varietà di argomenti in modo da non vincolarti su un tema o un argomento specifico per un certo periodo di tempo. Non vuoi abbandonare del tutto gli argomenti, ma **vuoi offrire un'ampia gamma di tematiche in modo da soddisfare**

## **l'intera community.**

Il tuo sito di membership deve essere focalizzato su uno specifico mercato, ma all'interno di quel mercato ci potrebbero essere persone interessate a qualsiasi tipologia di argomento, in base al loro livello di conoscenze, capacità o esperienze personali; sarai in grado di elaborare idee nuove che soddisfino la maggior parte dei tuoi iscritti creando un semplice piano dei contenuti che illustri cosa si prevede di trattare ogni mese.

E' molto semplice creare nuovi contenuti, se disponi di un sistema ben gestibile che ti aiuti a mantenere iscritti i tuoi lettori e che ti aiuti anche a riutilizzare i contenuti con i nuovi abbonati, così da sfruttare davvero al 100% le pubblicazioni.

**Indipendentemente dal formato di sito di membership che scegli, il suo contenuto deve essere pertinente, completo e utile.**

Valuta quanto conosci di un argomento e quante energie dovrai spendere in ricerche al fine di creare materiale di alta qualità per il quale gli abbonati saranno soddisfatti di pagare.

La creazione dei contenuti inizia con l'inventario dei tuoi abbonati.

- Chi sono, perché si sono iscritti?
- Cosa vogliono realizzare?
- Quali sfide stanno affrontando?
- Per cosa hanno bisogno di aiuto?

Assicurati di trascorrere tempo per valutare il tuo mercato prima di creare il sito di membership. Dovrai creare un elenco di domande frequenti e di dubbi per capire quali sono gli argomenti di interesse generale nel mercato.

Trascorri del tempo sui forum, setaccia le riviste, diventa attivo nei circuiti di social media inerenti il tuo mercato, e sviluppa una mailing list di abbonati offrendo segnalazioni e informazioni gratuite attraverso il sistema squeeze page.

Una mailing list mirata potrebbe essere la forza trainante per lo sviluppo del tuo sito di membership, perché non c'è modo più semplice per studiare e comunicare con il mercato se non con l'invio di una breve e-mail che chieda direttamente a cosa la gente è più interessata.

Quindi, crei il tuo sito intorno a quel tema.

Quando sviluppi nuovi contenuti per il tuo programma di membership, approfitta di ogni occasione per avere dei contenuti "pre-caricati" nel tuo sistema.

Ad esempio, con la maggior parte degli script basati su Wordpress, puoi creare contenuti programmati per essere visibili in specifiche date in futuro.

In questo modo, se in un mese disponi di maggior tempo, potrai creare il contenuto per i mesi a venire e programmarlo in modo tale che si pubblichi automaticamente quando è previsto l'aggiornamento successivo.

# Capitolo 5

## Creazione di un sito di Membership

A seconda di come prevedi di strutturare il programma di membership, dovrai investire in uno programma di membership o in un software.

Il software di membership alimenterà il tuo intero programma, gestendo ogni cosa, dai canoni di abbonamento, ai rinnovi, alle cancellazioni per aiutarti a sviluppare e gestire un programma di distribuzione di contenuti.

Ci sono molti script di membership differenti sul mercato, e a seconda che tu voglia creare un semplice programma di membership dove avrai bisogno solo di un sito sicuro a cui possano accedere solo i soci, o se sei interessato nella gestione di un programma di membership su vasta scala in cui impostare più livelli, vendite aggiuntive e un esteso sistema di back-end, ti consiglio di valutare attentamente le diverse opzioni sul mercato per trovare il software che funziona meglio per tu.

Qui ci sono alcuni script di membership:

<http://www.amember.com>

<http://www.clickfunnels.com>

<https://newkajabi.com>

<http://member.wishlistproducts.com/>

Ti consiglio di pubblicare i tuoi contenuti un po' alla volta, in piccole porzioni, piuttosto che tutto in una volta ogni mese.

Per esempio, se stai offrendo quattro diversi ebook agli abbonati ogni mese,



piuttosto che rilasciarli tutti in una volta, offrine uno a settimana. In questo modo, i tuoi abbonati che aderiscono a metà del mese non sono in grado di accedere a tutti i contenuti in una sola volta, e saranno costretti a rimanere utenti per poter accedere alle nuove pubblicazioni.

Se non sei in grado di sviluppare o progettare un sito web di membership, puoi utilizzare Wordpress come CMS (Content Management System) per organizzare e gestire l'intero sito web.

Con amember.com, puoi acquistare un modulo aggiuntivo che integrerà perfettamente uno script di membership all'interno di un blog Wordpress, formando un ponte tra l'area principale (ospite) e le categorie di contenuti destinate agli abbonati.

Un altro buon motivo per utilizzare Wordpress come CMS per il tuo sito web è che è costruito in modo da prevedere l'opzione di pubblicazioni temporizzate dei contenuti, in cui è possibile scrivere post e pagine e assegnare a ciascuno di loro specifiche date. Il tuo contenuto apparirà solo in quelle date predeterminate.

Un elemento molto importante per un sito web di successo è di integrarvi un autoresponder.

In questo modo, ogni volta che qualcuno diventa un abbonato del tuo sito web, diventa anche un abbonato della tua newsletter. Questo ti permetterà di costruire un elenco enorme di iscritti in modo che, anche se un socio si cancella dal tuo sito, sarai ancora in grado di comunicare con lui, inviandogli contenuti gratuiti e informazioni promozionali.

Per gestire al meglio il tuo sito web di membership, devi suddividere i tuoi iscritti in gruppi, soprattutto se hai intenzione di offrire più aggiornamenti o

livelli.

Raggruppando i tuoi abbonati in categorie specifiche puoi gestire in modo efficace l'intero sito web, offrendo contenuti specifici per determinati gruppi e impedendo l'accesso ad altri che non hanno ancora aderito.

Se pensi di far girare il tuo sito sulla piattaforma Wordpress, ci sono un paio di soluzioni “chiavi in mano” per aiutarvi ad ottenere il tuo sito attivo e funzionante velocemente, tra cui:

www.WPWishList.com - <https://member.wishlistproducts.com>

Prevede livelli illimitati di membership, opzioni flessibili, trasmissione sequenziale di contenuti, controllo dei contenuti visualizzati, integrazione carrello e altro ancora.

### **Impostazione di una membership gratuita al 100%**

Se non puoi permetterti di investire in software di membership, puoi comunque impostare un programma di continuità dinamico e ricco di funzioni, utilizzando una varietà di strumenti e risorse online gratuiti.

Per iniziare, ti consiglio di prendere una copia di Joomla, su <http://www.joomla.org>

Joomla è un potente sistema di gestione dei contenuti che offre tutto il necessario per creare un sito di membership interattivo, completo di tutte le funzioni.

Sebbene settare Joomla richieda un po' di competenze, gli sviluppatori forniscono un sacco di ottima documentazione, comprese delle guide passo-passo che vi mostreranno esattamente come installare Joomla sul tuo host

web.

Una volta che Joomla è installato, il passo successivo è quello di definire il centro di adesione dei tuoi soci. Potrai utilizzare Joomla per alimentare il backend della tua community, oppure potrai utilizzare Joomla per creare un front-end e un back-end, dipende tutto da tu. Se hai difficoltà con l'installazione di Joomla, ci sono alcune buone guide con video disponibili su <http://www.joomlatutorials.com/>

# Capitolo 6

## Migliorare i Profitti

Migliorare il tuo sito web e massimizzare i profitti

I webmaster intelligenti quando si focalizzano sul modello di membership come modo per fare soldi online, raramente basano i loro profitti solo sulle sottoscrizioni.

Aggiungono invece un po' di opzioni che portano profitto addizionale dalla stessa base di abbonati.

Per cominciare con l'aggiunta di upsells, offerte speciali o pacchetti di aggiornamento sono ottimi modi per migliorare il tuo sito, massimizzando i profitti.

Ad esempio, potrai prendere in considerazione la creazione di un sito di membership che offra vari livelli, a partire dal "Basic", per poi arrivare al "Silver" e infine al "Gold". Ad ogni livello si può accedere a contenuti più ampi, download speciali o offerte esclusive.

Un altro metodo per far soldi con i siti web è di concedere l'accesso per una tariffa forfettaria e successivamente far pagare le opzioni di upgrade invece di offrire un sistema di front-end basato su un canone.

Ad esempio, la quota di adesione al sito potrebbe essere di 97 euro (richiesta una volta sola) con poi una rata mensile di 67 euro. Ciò che fa questo sistema è di aiutarti nella fidelizzazione dei clienti, perché se un abbonato cancella il proprio account, dovrà ripagare ulteriori 97 euro qualora si volesse riscrivere

prima di aver diritto alla quota mensile scontata.

Dovresti anche considerare **tattiche di pressione**, come le offerte a scadenza, o in quantità limitate o random pubblicate all'interno della tua community.

Potrai anche **offrire codici promozionali**, utilizzabili solo uno specifico numero di volte prima della scadenza. Questo motiverà i visitatori ad agire e sottoscrivere prima che l'offerta finisca.

Ecco alcuni altri modi per migliorare ulteriormente il tuo sito:

### **Caratteristiche di un programma di affiliazione**

Puoi anche inserire un programma di affiliazione nella tua membership, in modo che sia i visitatori che gli affiliati siano in grado di generare commissioni da ogni loro vendita.

Quando strutturi il tuo programma di affiliazione, offri una percentuale molto appetibile di commissione, al fine di reclutare affiliati attivi che ti aiuteranno a rimettere in moto le tue campagne di marketing.

Diverse aziende pagano varie percentuali e vari importi per i contatti e le vendite. Le commissioni corrisposte per una vendita vanno dal 75% al 10% a seconda dell'azienda e del prodotto.

Quanto corrispondere ai tuoi affiliati dipende interamente da ciò che viene venduto e a chi si sta vendendo. Una buona idea sarebbe quella di controllare quale sia la commissione pagata da altre società ai loro utenti per la vendita di un prodotto simile al tuo.

Tuttavia, la commissione destinata ai tuoi utenti dipende da quanto costa il tuo prodotto / servizio, qual è il margine di profitto, quanto sei disposto a cedere e

quali azioni vuoi intraprendere.

Quando eseguite un programma di membership, devi essere sicuro che lo script o il software sia effettivamente in grado di monitorare in modo efficace tutte le vendite e i contatti, oltre a fornire informazioni dettagliate agli utenti (compresi gli utili complessivi, le statistiche, le date di pagamento, ecc.)

Potrai anche inserire un programma di affiliazione incentrato sulla tua stessa nicchia di mercato, ed integrare i tuoi link di membership in una pagina di "Siti consigliati", in modo da massimizzare i guadagni attraverso la promozione di prodotti di terzi e siti web correlati.

Ad esempio, se esegui una membership basata sull'allenamento di tennis, potrai proporre prodotti di un affiliato che includono attrezzatura da tennis, lezioni avanzate, libri fisici e anche video tutorial.

In questo modo, potrai massimizzare i tuoi profitti utilizzando strumenti di membership, risorse e materiali che non sono direttamente offerti da te e senza dover pubblicizzare le membership concorrenti.

Basta fare in modo che i prodotti o servizi che stai raccomandando siano pertinenti al tema generale.

### **Vendere spazi pubblicitari all'interno del tuo Member Center:**

Puoi anche considerare l'ipotesi di offrire spazi pubblicitari all'interno del tuo club esclusivo, una volta che la tua base di abbonati è cresciuta.

In questo modo, potrai monetizzare spazio "non utilizzato" all'interno del tuo club consentendo a terzi di promuovere i loro prodotti e servizi all'interno della tua community.

Quando crei un forum, valutate anche l'ipotesi di inserire dei banners promozionali e di assegnare spazi pubblicitari che trattino di prodotti di membership.

Se crei una newsletter (e dovresti), potresti anche offrire campagne di annunci per gli inserzionisti che sono interessati ad acquisire visibilità a prezzi accessibili.

Regola le tariffe pubblicitarie in base alla crescita della tua community e le tue campagne pubblicitarie, nel loro complesso, acquisiranno più valore.

### **Promozioni con la mailing list:**

Oltre a permettere agli inserzionisti di acquistare degli annunci basati sulle email, puoi anche fare soldi inviando agli iscritti della tua mailing list sia email promozionali che mostrino prodotti di altri utenti, sia tue specifiche offerte speciali.

Valuta l'ipotesi di creare un pacchetto speciale che includa nuovi contenuti rilevanti per il tuo sito, e rendi disponibile come aggiornamento solo per i soci.

**Rinnovi:** un flusso continuo di profitti è una delle parti migliori di un sito web a membership, ed è qualcosa che manca in molte altre aziende online.

Ricorda che le prime sottoscrizioni danno vita al sito, i rinnovi lo mantengono vivo.

Assicurati di rimanere costantemente attivo all'interno della tua community e fai del tuo meglio per fornire materiale di alta qualità ed esclusivo ai tuoi iscritti con regolari scadenze.

# Capitolo 7

## Strategie di Lancio Rapido

### **Strategia # 1: Articoli di Marketing & distribuzione dei contenuti**

Inizieremo con la tradizionale strategia degli articoli di marketing o article marketing. Anche se pensi che gli articoli di marketing siano una perdita di tempo, ti mostrerò un modo molto semplice per cominciare a far affluire traffico verso il tuo sito di membership con poco sforzo.

Inizieremo con 5-10 articoli, e se non sei interessato a scriverli di tuo pugno, puoi facilmente delegare il compito a liberi professionisti qualificati.

Cercate su: <http://www.Fiverr.com> - <http://www.upwork.com>

Questi articoli devono essere unici, perciò puoi delegare una serie di articoli, o scriverli tu stesso. L'importante è che il contenuto sia leggibile e che la qualità venga mantenuta.

Indipendentemente da come o dove li fai fare, i tuoi articoli dovranno sempre essere coerenti con il tipo di sito che stai promuovendo. Vuoi che il contenuto dell'articolo sia pertinente, in modo che indirizzi verso il tuo sito web solo persone interessate, e quando tu promuoverai il sito, avrai articoli interamente incentrati sul contenuto che stai offrendo.

Pensa agli articoli come una maniera per solleticare la curiosità di potenziali acquirenti. Vuoi che i tuoi articoli tocchino le giuste corde nei compratori e che convogliino immediatamente i lettori verso il tuo sito.



L'aspetto interessante degli articoli di marketing è che puoi sfruttare facilmente i contenuti riproponendoli in modi diversi.

Per esempio, io ho sempre scritto i miei articoli da me, ma poi li ho anche utilizzati per creare presentazioni di power point, report e persino video che possono essere presentati nei siti di video come YouTube.

Non saranno necessari tantissimi articoli per indirizzare un flusso continuo di traffico al tuo sito. Invia i tuoi articoli una volta sola e loro continueranno a viaggiare in tutta la rete ogni volta che un webmaster pubblicherà i tuoi contenuti.

Puoi ottimizzare i tuoi articoli in modi diversi, tra cui:

- 1) L'integrazione di parole chiave nel titolo dell'articolo
- 2) L'integrazione di parole chiave nel corpo del tuo articolo
- 3) L'utilizzo di collegamenti ai tuoi link esterni

Quando si inseriscono le parole chiave nei titoli degli articoli, bisogna assicurarsi che il testo sia leggibile e abbia senso per i lettori, ma che attiri anche i principali motori di ricerca.

Tu puoi inserire parole chiave nel contenuto in modo che abbia senso per i lettori, ma non caricarlo troppo da non aver senso per nessuno, tranne che per i motori di ricerca.

Al fine di creare un comunicato stampa efficace, prendi semplicemente uno dei tuoi articoli e modificane la struttura in modo che sembri più una news che un testo di contenuti.

L'obiettivo di un comunicato stampa è quello di fare un annuncio importante e

quindi è necessario modificare il tuo articolo giusto un po' in modo che sia formattato correttamente e che sembri una notizia.

I comunicati stampa necessitano di una struttura specifica per essere accettati come tali, e per aiutarti ad iniziare, ti indico l'anatomia di base di un comunicato stampa corretto:

Chi

Che cosa

Quando

Dove

Perché

**Chi:** Riguardo a chi o riguardo a che cosa il tuo comunicato stampa è scritto? È necessario includere queste informazioni nel primo segmento del tuo comunicato stampa.

**Che cosa:** di cosa tratta il tuo comunicato stampa.

**Quando:** Quando il prodotto o servizio che stai promuovendo sarà lanciato o sarà disponibile.

**Perché:** I vantaggi del prodotto o del servizio e perché il tuo lettore dovrebbe acquistarlo.

Assicurati che il titolo del tuo comunicato stampa catturi veramente l'attenzione. E' necessario che sia d'impatto e molto centrato sul tuo target di riferimento.

Il tuo comunicato stampa sarà distribuito ai principali mezzi di informazione,

comprese le community online, social network e anche i principali siti di notizie tra cui Google news e altri networks importanti.

Un'altra ottima fonte per comunicati stampa è disponibile in inglese all'indirizzo <http://www.WebWire.com>

Il tuo comunicato stampa ha anche bisogno di un chiaro e ben visibile bottone di attivazione, o “Call to Action” nella parte alta (significa che i visitatori possono vedere il bottone Call to Action nella metà superiore del sito web dopo averlo caricato).

Questo è molto importante e permette ai lettori di cliccare sul tuo link e visitare il sito che stai promuovendo.

Il bottone “Call to Action” dovrebbe offrire un link cliccabile (ma assicuratevi che il link funzioni prima di inviare il tuo comunicato stampa per l'approvazione).

## **Strategia # 2: Social Marketing**

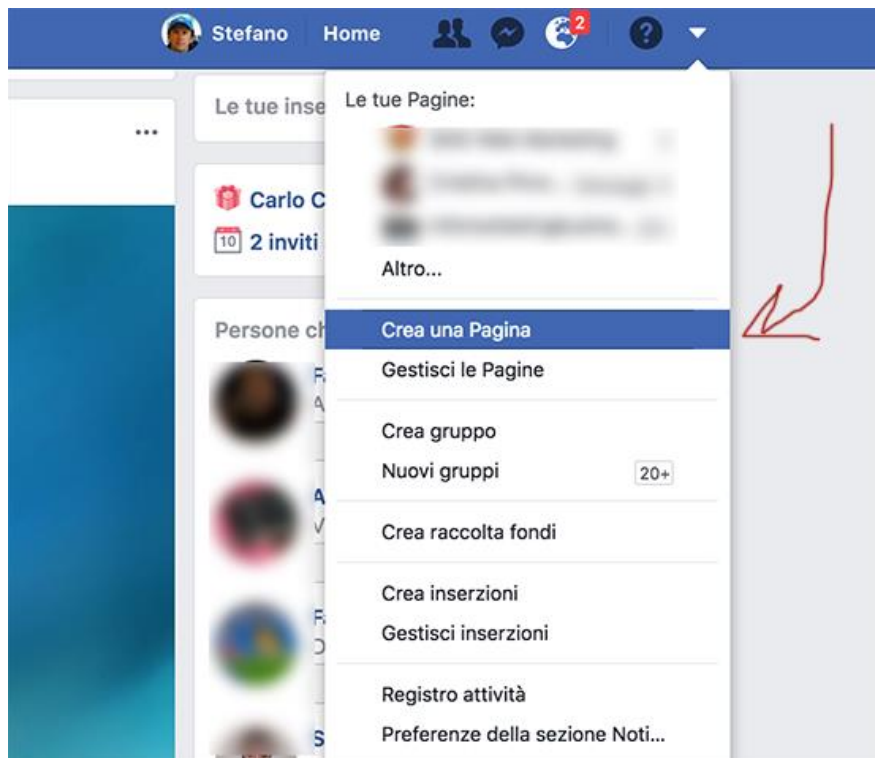
Il trucco per ottenere traffico da portali informativi come Facebook o Twitter è quello di essere il più attivi possibile e di postare un mix di messaggi gratuiti e di informazione e di messaggi promozionali che reindirizzeranno le persone attraverso il tuo link di affiliazione alla tua membership.

Otterrai più facilmente delle risposte concentrandoti su un sistema di “indirizzamento indiretto” che consiste nell’indirizzare la gente ad un blog o una pagina di destinazione che offra informazioni utili, divertenti o importanti piuttosto che ad una pagina di vendita.

Inizia aprendo una pagina FAN dedicata e un gruppo in modo che le persone

che visualizzano la pagina vi vedano come parte attiva della community.  
Ricorda, vuoi apparire come una parte della community e come qualcuno che ha qualcosa di valore da offrire.

Una strategia molto efficace è quella di creare una Fan Page su Facebook.



Facebook è una delle maggiori community di social media e creando un account gratuito puoi impostare sia un profilo sia una fan page.

Creando una fan page di Facebook sostanzialmente si configura una canalizzazione centralizzata del traffico per l'intera campagna di marketing. Anche se la creazione di una fan page di Facebook è gratuita, puoi ottenere visibilità investendo qualche decina di euro in una sponsorizzata in modo da accelerare un po' la visibilità dei tuoi post!

Inizia subito, collegati a Facebook e scegli un nome per la tua pagina. Il nome deve includere parole chiave pertinenti all'argomento trattato.

Per esempio, se hai intenzione di creare una pagina che ruoti attorno ad una specifica nicchia (come la perdita di peso, acne, animali domestici), dovrai includere nel titolo la parola chiave principale della nicchia.

La pagina appena creata sarà relativamente vuota e dovrai trascorrere del tempo per riempirla con ulteriori dettagli, tra cui l'aggiunta di una foto, un'immagine di copertina e un avatar che rappresentino la tua fan page, e l'aggiunta di una descrizione che aiuti le persone a trovarvi.

Anche in questo caso utilizza le parole chiave nella descrizione della tua fan page.

Assicurati di aggiungere l'URL del tuo sito web nella casella di testo, come mostrato sopra e anche nel pulsante di chiamata all'azione, ad es: Scopri di più.

Dovrai fare del tuo meglio per offrire informazioni sufficienti sulla tua pagina per incoraggiare la gente ad unirsi al gruppo. Una volta creata la tua fan page sarai in grado di invitare i contatti da amici già esistenti o dalla tua rubrica e-mail.

Non ci vorrà molto tempo per creare una grande community di fan, inizia invitando tutti i tuoi amici di Facebook. Potrai anche creare tante differenti fan page quante ne vorrai, focalizzandoti su una nicchia di mercato diversa per ciascuna di esse.

Quando pubblichi degli aggiornamenti assicurati di utilizzare l'area di stato in modo da ottenere la massima visibilità dai tuoi messaggi.

### **Strategia # 3: Video Marketing**

Un modo semplice per creare presentazioni video è quello di utilizzare il contenuto dell'articolo che hai già scritto.

Il miglior servizio per questo si trova su <http://www.ArticleVideoRobot.com>

Questo non è solo il modo più veloce per creare video da contenuti esistenti, ma non necessita neppure di specifiche competenze, in quanto non dovrai mai creare o editare personalmente dei video; questo servizio farà tutto da solo attraverso il suo programma on-line (non è necessario alcun download).

Crei dei video per ogni tuo articolo e distribuiteli ai più importanti siti di video.

In questo modo sarai in grado di generare istantaneamente del traffico solo sfruttando i contenuti dei tuoi articoli

#### **Strategia # 4: Forum & Social Marketing**

La cosa grandiosa dei forum è che sono costantemente aggiornati con nuovi contenuti e nuovi post e i motori di ricerca scansionano costantemente i siti web alla ricerca degli ultimi contenuti da indicizzare.

Ovviamente ci sono delle regole da seguire in ogni forum ed è importante che tu legga bene le linee guida prima di postare, in modo che i tuoi sforzi siano ripagati e che i tuoi messaggi non vengano rimossi o il tuo account bannato.

Molti forum sono costruiti su backend di popolari scripts come vBulletin o Simple Machines, e tutti questi forum consentono agli utenti di creare un profilo, che include una foto, una breve biografia e, naturalmente, i link al tuo sito web! Devi impegnarti nell'essere attivo sui forum importanti relativi al tipo di prodotto che stai promuovendo.

Passa un po' di tempo partecipando al forum, offrendo aiuto quando possibile e portando un contributo attivo alla community. Costruirsi credibilità, convincere le persone a cliccare i tuoi link e ad esplorare i tuoi siti web sarà un percorso lungo.

Quando cerchi dei forum importanti, puoi provare inserendo stringhe di ricerca che includano parole chiave come "forum" o "board".

Esempio:

Tua-nicchia-parola chiave + Forum

Tua-nicchia-parola chiave + Community

Tua-nicchia-parola chiave + Boards

\*\*\*\*

Hai bisogno di aiuto con il tuo business 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**, Networker Professionista e Internet Marketer e da anni mi dedico con passione ad aiutare le persone a costruire la propria attività 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. ► Richiedi una Sessione di Coaching Strategica Gratuita: <http://bit.ly/consulenza-strategica-gratuita>

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](mailto:info@creailtuobusinessforever.it)

Al tuo successo!

[Mirko Lanfranchi](#)



© Copyright di Mirko Lanfranchi - Tutti i diritti riservati

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