

Tiziano Valentinuzzi

FORMULA INFOPRODOTTO

*Come trasformare i tuoi talenti e competenze
in un'attività online ad alto rendimento*

Prefazione di Luca Orlandini



Iscriviti alla newsletter su www.anteprimaedizioni.it per essere sempre aggiornato su novità, promozioni ed eventi. Riceverai in omaggio un estratto in eBook dal nostro catalogo.

In copertina: foto © Matteo Engolli. Art Direction: Maurilio Brini

© 2024 Anteprima Edizioni
Anteprima Edizioni è un marchio di Il Quadrante s.r.l.

Il Quadrante s.r.l.
via G. Savonarola 6 - 10128 Torino

Prima edizione: gennaio 2024
ISBN 978-88-6849-304-2

FORMULA
INFOPRODOTTO

Prefazione

Ho fatto il mio ingresso nel mondo del web nel 2000, ma è solo intorno al 2005-2006 che ho cominciato a notare una crescita professionale significativa perché dopo i primi anni di assestamento sono finalmente riuscito a dedicarmi alla formazione attraverso gli Infoprodotti. Questi materiali, condivisi o venduti da professionisti, mi hanno permesso di ottenere la formazione specialistica che la scuola non mi aveva dato. Finalmente potevo focalizzarmi su ciò che mi interessava davvero e cercare di raggiungere, almeno a livello di consapevolezza e conoscenza, quei consulenti che tanto stimavo.

Nel 2012, dopo circa 5-6 anni di studi verticali su persuasione, copywriting e web design, ho cambiato metodo. Ho ridotto il tempo dedicato allo studio teorico per concentrarmi su test, sperimentazioni e applicazioni pratiche. Ogni nuova informazione era sottoposta alla stessa domanda: «Come posso applicare questo nel mio lavoro quotidiano? Come può migliorare i risultati dei miei progetti?».

Dopo quattro anni, ho consolidato il mio metodo e pubblicato il mio primo Infoprodotto: un libro che ho intitolato *Landing Page Efficace*.

Non avendo una formazione specifica per scrivere libri è

stato uno dei lavori più complessi e faticosi che io abbia mai fatto.

Nonostante ciò, sei anni dopo ho pubblicato un secondo libro, *Strategie di Conversione*.

Ma perché tutta questa fatica, sapendo già che il ritorno economico che il libro avrebbe generato non avrebbe mai ripagato il mio lavoro e i miei sforzi?

Per il ritorno indiretto.

Grazie al primo libro ho creato una nuova nicchia di mercato, focalizzata sulle landing page, di cui ero il punto di riferimento.

Il secondo libro ha ulteriormente consolidato la mia reputazione come esperto di marketing, diversificando i servizi senza farmi perdere di posizionamento.

Senza questi Infoprodotti raggiungere questi risultati sarebbe stato impossibile, ma non è tutto.

Creare una community di persone interessate ti offre una piattaforma ideale per vendere altri Infoprodotti, come e-book, corsi e consulenze.

Un Infoprodotto ben strutturato ti dà la possibilità di creare un mercato praticamente impenetrabile per i tuoi competitor, ti conferisce un' autorità solida, ma anche una competenza più profonda, dato che per poter spiegare bene qualcosa è fondamentale prima averlo capito davvero a fondo: «Impariamo insegnando».

Nel corso degli anni il mercato degli Infoprodotti è cambiato moltissimo: ho assistito alla transizione dalle fotocopie ai PDF, dai libri ai videocorsi, e ora ai contenuti video brevi su piattaforme moderne. Ma ciò che è rimasto invariato è l'impatto che questi prodotti possono avere sulla vita di chi li acquista, e soprattutto sulla carriera di chi li crea.

Il libro di Tiziano ti fornirà sia le competenze tecniche che le basi etiche necessarie per creare un Infoprodotto di successo. Che tu voglia accrescere la tua autorità o monetizzare le tue competenze, il suo lavoro ti fornirà strumenti inestimabili. In questo campo, fare tuoi questi insegnamenti non è un'opzione, ma una necessità.

Luca Orlandini

Marketer e Founder di Futuraimmagine.com



Infomarketing e libertà

Sono le 6 del mattino e Antonio si alza... Accende il bollitore, qualche minuto in bagno e sta già sorseggiando una tisana esotica comprata in India qualche mese prima.

Il forte profumo di cannella e zenzero gli dà la carica giusta per iniziare la giornata nel migliore dei modi, così si mette subito al lavoro.

Su una piccola scrivania, in un lato del soggiorno, c'è il suo portatile: lo apre e inserisce la password.

Antonio oggi è un Infomarketer, ovvero una persona che ha lavorato sodo per pubblicare online il suo primo sito basato su una passione che lo ha sempre coinvolto tantissimo: la fotografia.

Un tempo era impiegato di banca.

Un lavoro che poteva andargli bene solo perché guadagnava abbastanza ma con soddisfazioni ridotte all'osso, soprattutto da quando ha iniziato a considerare il suo lavoro dal punto di vista etico, a confrontarsi con direttive imposte dall'alto e a vendere alla gente prodotti finanziari di valore e sicurezza dubbi.

Sono le 6.20, il computer è pronto e Antonio comincia la sua giornata lavorativa. Prima di tutto va sul carrello elettronico a controllare i flussi delle vendite.

In pochi secondi ha già il resoconto: nelle ultime 24 ore (cioè, anche mentre dormiva) ha venduto 3 corsi di fotografia a 47 euro e 7 corsi introduttivi a 19 euro per un totale di 274 euro.

Con un semplice click sul software online controlla l'andamento tendenziale delle sue vendite: siamo nella media, tutto sta andando benone.

Un'entrata di 274 euro al giorno corrisponde a un incasso di 8.220 euro lordi al mese che, al netto delle imposte e delle spese, fa circa 5.000 euro.

Per qualcuno sono pochi, per altri sono molti, dipende, ma a lui va bene così.

Sono le 6.30: oggi ha programmato di scrivere la newsletter settimanale per la sua lista di contatti.

Gli ci vorrà un'oretta perché gli piace scrivere con serenità, pensando bene a ogni parola. A dire il vero ha già degli appunti, perché è solito buttare giù qualche riga se gli viene un'ispirazione mentre passeggia e porta fuori il cane (a volte anche mentre guida, ovviamente fermandosi prima, oppure sotto la doccia o in bagno sopra la... beh dai, hai capito!).

Sono le 7.20: clicca il pulsante «invia» del software di gestione email e parte il messaggio elettronico a 15.763 contatti; molto probabilmente farà schizzare le vendite al triplo nelle prossime 24 ore rispetto al normale flusso.

Rossella (sua moglie) lo chiama a tavola: è pronta la colazione e il piccolo Marco (suo figlio di 8 anni) fra poco deve andare a scuola. Ormai sono 5 anni che fanno colazione sempre insieme, da quando ha mollato la banca.

Sono le 7.45: Antonio dà un forte abbraccio al suo piccolo eroe che viene accompagnato da Rossella a scuola.

Ora fa un giro di controllo delle campagne pubblicitarie: ne ha due attive su Facebook e tre su Google Ads. Fa una

piccola correzione su una campagna e ne crea una nuova per fare un nuovo test (un'idea che gli è venuta in mente ieri, mentre andava in bicicletta da amici).

Sono le 8.40: un giro sul gruppo Facebook per scrivere un post e poi sul servizio email per rispondere a una decina di messaggi. Il suo sito è così chiaro e ben strutturato che le richieste di assistenza via email sono veramente poche.

Ormai sono già le 9.15: Antonio chiude il pc e per oggi ha finito.

Forse nel primo pomeriggio farà un altro giro per rispondere a qualche email e interagire un po' nel gruppo Facebook, o forse lo farà a spizzichi ogni tanto per suddividere il lavoro.

Ora tocca ai suoi esercizi fisici e a un po' di meditazione.

Tra l'altro ha deciso di creare un nuovo Infoprodotto, sempre relativo alla fotografia, per la sua nicchia di mercato e questo lo impegnerà per tre mesi in modo più intenso.

Più o meno crea un nuovo Infoprodotto una volta all'anno, così può fare un bel lancio e incassare velocemente dai dieci ai ventimila euro in una settimana con la lista di contatti che è riuscito a costruire.

Ad Antonio non interessano i vari messaggi pubblicitari che promettono di far diventare milionari senza fare nulla... Gli interessa lo stile di vita che ha adesso, gli interessa guadagnare bene e onestamente online facendo ciò che gli piace e aiutando gli altri con il suo lavoro.

Fa un lavoro entusiasmante perché è basato su una sua passione e competenza, lavora un numero di ore ragionevole alla settimana, dà un contributo importante al mondo e agli altri distribuendo informazioni di valore e soprattutto è *libero*, ossia decide lui stesso della sua vita.

Quello che ha realizzato Antonio per sé stesso puoi farlo

anche tu, solo che forse adesso non sai come fare o non sapresti da dove iniziare.

Ho scritto questo libro proprio per mostrarti esattamente cosa ti manca per godere dello stesso identico stile di vita di Antonio.

La rivoluzione dell'Infomarketing

Mi chiamo Tiziano Valentinuzzi, ho personalmente ideato e realizzato il marketing per decine di siti che sono attualmente online e che concretizzano centinaia di migliaia di euro ogni anno, oltre ad aver insegnato a migliaia di studenti come trasformare i propri talenti e competenze in un'attività online etica, divertente e ad alto rendimento.

Un'attività che si può fare comodamente da casa con un computer e una connessione Internet.

Sia chiaro, non insegno per «sentito dire» e ti mostro concretamente come guadagnare con gli Infoprodotti, un sistema che ho personalmente sperimentato nei miei siti e che ho integrato in quelli di altri autori ed esperti.

Non ti propongo idee teoriche scopiazzate da libri o corsi online ma ciò che funziona oggi in Italia, perché è esattamente quello che faccio tutti i giorni sui siti che dirigo.

In questo libro desidero mostrarti come cavalcare la più grande opportunità che offre l'era di internet: guadagnare online con gli Infoprodotti.

Con lo stesso sistema che sto per mostrarti sono riuscito, partendo da zero, a mettere in piedi in tutta autonomia la mia prima attività online basata sugli Infoprodotti.

Questa attività online mi regala, ogni giorno, uno stile di vita sostenibile e affascinante e mi permette di dare un

contribuito al mondo e alle tante persone che sono entrate in contatto con il mio lavoro.

Oggi scoprirai le strategie e i metodi che io stesso ho utilizzato e che ti permetteranno di percorrere la via più breve per trasformare la tua conoscenza e la tua storia in un Infoprodotto, metterlo online e venderlo in automatico giorno e notte (anche mentre dormi).

Forse anche tu avrai già notato che gli autori più in vista e più conosciuti hanno qualcosa in comune: tutti vendono sui propri siti Infoprodotti basati sui loro libri e corsi.

Ovvero trasferiscono la loro conoscenza in qualcosa che puoi leggere, ascoltare o guardare e lo vendono online a migliaia di persone con un sistema quasi del tutto automatico. Può essere un ebook, un audiocorso, un videocorso, un webinar, un podcast o un sito ad abbonamento mensile. Forse non sapevi che si chiamasse Infoprodotto, ma è proprio di questo che si tratta.

Molto probabilmente anche tu sai qualcosa o sai fare qualcosa che è una soluzione a un problema o la soddisfazione di un bisogno che potrebbe aiutare tante altre persone.

Quindi, se hai mai pensato di scrivere un libro o tenere un corso su qualche argomento, dovresti pensare di creare il tuo primo Infoprodotto. Prova a immaginare come sarebbe la tua vita se potessi vivere della tua passione, delle tue competenze, di ciò che ti piace fare e che non vedi l'ora di fare tutti i giorni.

E adesso immagina di poter fare tutto questo online, con un sistema che funzioni senza il tuo intervento diretto, sfruttando le possibilità di automazione di Internet.

Poter guadagnare quanto vuoi, quando vuoi e dove vuoi...
Ti basta un computer e una connessione Internet...

Che dici, ti interessa?

Ho battezzato questo sistema *Formula Infoprodotto*.

Se sei un esperto in un campo qualsiasi, un professionista, un autore (di libri o altro), un coach, un formatore o trainer, un blogger, un consulente, un istruttore, un terapeuta, un insegnante oppure semplicemente hai una passione o un talento che può aiutare gli altri, puoi trasformare la tua conoscenza in un Infoprodotto e distribuirla online 24 ore al giorno in modo semiautomatico, liberando così il tuo tempo e raggiungendo facilmente migliaia di persone con il tuo messaggio.

Che cos'è un Infoprodotto?

Nel 2007 Italo Cillo, fondatore di *Cerchia Ristretta* e «guru italiano dell'Internet Marketing», ha battezzato la sua attività *Infomarketing*, ovvero (detto terra terra) vendere informazioni o conoscenza online con una strategia semiautomatica. In pratica quello che si fa è semplicissimo:

- 1) prendi qualcosa che sai o che sai fare e che può aiutare o servire agli altri
- 2) la trasformi in un metodo o programma scaricabile online che possa trasmettere questa conoscenza
- 3) vendi online questo metodo o programma alle persone interessate, sfruttando la potenza di Internet.

La parte che più mi piace del guadagnare online con gli Infoprodotti è che è un sistema completamente slegato dal proprio tempo: che tu venda dieci o trenta Infoprodotti in un mese non cambia nulla per te, il tuo sforzo totale quasi non cambia.

La fatica che fai è praticamente la stessa, quindi non è

come il classico lavoro in cui scambi il tempo con il denaro: se lavoro quattro ore al giorno a fine mese ho 600 euro e se raddoppio le ore, cioè lavoro otto ore al giorno, allora a fine mese avrò 1.200 euro in busta paga.

Qui l'equazione cambia: tu ti impegni una volta sola per creare l'Infoprodotto e poi lo vendi online giorno e notte. Basta seguire il sito Internet qualche ora a settimana e il gioco è fatto.

Non ti dico il tipo di emozione che si prova, il senso di libertà e di appagamento che provi quando vai a vedere le vendite fatte durante il giorno, mentre eri in piscina o a passeggiare con la tua famiglia.

Qualsiasi cosa tu stia facendo, la tua attività online basata sugli Infoprodotti continua a generare vendite senza la tua presenza diretta, liberando il tuo tempo per dare spazio alla tua vita.

Immagino già quello che stai pensando adesso: «Ok Tiziano, ma se è così facile, se la *Formula Infoprodotto* è così efficace e potente, perché non la conosce nessuno? Perché non la usano tutti?».

Se si aspetta che tutti conoscano questa attività e che diventi di dominio pubblico, allora a quel punto potrebbe non essere più così semplice come è ora entrare e trovare il proprio spazio. Infatti, ci sono già diversi miei studenti che oggi vivono più che decorosamente con la loro attività online basata sugli Infoprodotti.

Per esempio, Nicola ed Emanuela, con Giocando-Imparo, si occupano di giochi educativi per bimbi da 0 a 5 anni. Il loro punto focale si basa sul fatto che nella primissima infanzia vi sono incredibili e irripetibili capacità di apprendimento e propongono ai genitori i giochi e le attività che possono permettere di sviluppare in modo semplice, divertente, natu-

rale e profondo tutte le meravigliose potenzialità dei propri bimbi.

Fabio Centurioni, invece, ha realizzato un portale sui contributi regionali, ContributiRegione.it, il blog italiano più visitato in Italia sui finanziamenti europei.

Marco Benedettini ha messo online il suo sito ProstaInForma.com per aiutare altri che, come lui, hanno avuto problemi alla prostata, anche molto precoci, proponendo un metodo da lui stesso sperimentato per evitare le solite cure invasive e piene di farmaci.

E se visiti il mio stesso sito CasaVastu.it vedrai come in prima persona utilizzo gli stessi insegnamenti che trovi in questo testo. Puoi fare anche una semplice ricerca online e troverai diversi *Infomarketer* (è così che si definisce chi vive di Infomarketing, ovvero chi guadagna online con gli Infoprodotti) che a tutt'oggi mantengono sé stessi e le proprie famiglie con questa attività.

Lo so che hai appena letto la parola «marketing» e hai avuto un brivido e un sussulto (te ne parlerò fra poco).

Comunque, è ovvio che ci siano sempre più *Infomarketer* in giro per la rete, basta guardare quello che sta succedendo intorno a te in questo preciso istante. Praticamente tutti guardano video, ascoltano audio o leggono informazioni che cercano e trovano online e che molto spesso acquistano direttamente su Internet.

Inoltre, sta rapidamente crescendo sia il tempo che il denaro che le persone dedicano a questo tipo di attività. Ecco perché volevo farti sapere che questa è una grande opportunità che sta esplodendo proprio adesso.

Il successo degli smartphone e dei tablet sta diffondendo in modo virale i contenuti di cui si può usufruire online. Che siano ebook, audiocorsi o videocorsi non importa, è ormai un

fatto assodato che questo tipo di contenuti vengano «consumati» sempre di più.

A differenza di qualche anno fa anche in Italia è diventato ormai normale acquistare online con carta di credito o con un conto PayPal, e le statistiche mostrano che questa tendenza sta rapidamente crescendo.

Voglio quindi mostrarti come anche tu, seguendo la mia *Formula Infoprodotto*, puoi utilizzare quello che sai: un tuo interesse, un hobby, una competenza o una passione, o anche qualcosa che in questo momento nemmeno immagini quanto potrebbe essere di valore per gli altri, e trasformarlo in un Infoprodotto da vendere online.

Capisco che le parole «vendere» e «marketing» all'orecchio italiano suonino ostiche, una cosa tecnica un po' brutta con cui molti non hanno familiarità e quindi approfondiamo ora insieme questi due termini.

Non avere paura della parola «marketing»

Marketing... Sembra una cosa strana, difficile. Possiamo definire l'Infomarketing, il guadagnare online con le tue passioni e competenze, come una forma di marketing umanistico perché ha a che fare con le nostre passioni, le nostre aspirazioni e gli interessi che in quanto esseri umani condividiamo.

Nell'Infomarketing ci sono individui che si rivolgono ad altri individui per condividere informazioni e conoscenze che aiutino a far meglio qualcosa, o a migliorare la vita di chi «consuma» questa informazione.

Per esempio, io sono un appassionato di *Vastu*, lo «Yoga dell'Abitare»: lo conosco e pratico da quasi trent'anni e mi