



A cura di: Marco Guglielmetti



Esclusione di responsabilità

Questo documento ha solo ed esclusivamente scopo informativo, e l'autore non si assume nessuna responsabilità dell'uso improprio di queste informazioni.

N.B.: La scelta di caratteri grandi e l'impaginazione è voluta poiché questo è un libro digitale pensato per esser letto al computer o su un lettore di eBook. Test effettuati mi hanno indotto a ritenerlo un formato che si presta a una piacevole e scorrevole lettura sui dispositivi elettronici, anche perché breve. Il numero delle pagine rapportato ai caratteri di lettura standard sarebbe di un terzo in meno (60 pag= 40 circa). Se comunque preferisci stamparlo ti suggerisco di impostare il tuo dispositivo in modo che stampi 2 o 4 pagine su foglio A4. I caratteri grandi ti permetteranno comunque un agevole lettura. In tal caso, per il bene di tutti, per favore, usa carta riciclata. Grazie! 😊



Sommario

Cos'è il Web Marketing e a chi serve?	3
Perché usare il Web Marketing?	4
Cosa fa in concreto il Web Marketing?	7
La differenza cruciale tra Marketing offline e Web Marketing	10
InfoMarketing e Infoprodotti	12
Cosa può essere trasformato in un Infoprodotto?	13
Chi può creare Infoprodotti?	15
Non è “solo” un modello di business diretto	18
Che strumenti servono?	19
Come Distribuire il tuo infoprodotto	20
Prima il Marketing poi il prodotto	21
Risorse per iniziare a Guadagnare	25

Lo scopo di questo semplice report è di introdurti nel mondo del Web Marketing e degli Infoprodotti e leggendo fino in fondo capirai come anche tu puoi sfruttare questi mezzi, e le grandi opportunità che Internet offre, per crearti un'attività (o migliorare quella che hai). Lavorando da dove vuoi.



Cos'è il Web Marketing e a chi serve?

Esistono diverse definizioni del Marketing, tenendo ben presente che è in continua evoluzione, come dice [Wikipedya](#) è un ramo dell'economia e parte dallo studio del mercato per individuare le esigenze dei potenziali clienti e creare prodotti che soddisfino tali esigenze, quindi li mette sul mercato li promuove e distribuisce.

Semplificando il marketing è comunicazione: andando un po' oltre diciamo che il marketing si occupa di capire cosa vuole la gente, realizza il prodotto/servizio, e quindi studia e mette in atto le strategie comunicative più adatte perché il prodotto/servizio emerga, rispetto alla concorrenza, e venga scelto dall'utente finale. Quindi va dalla fase di analisi, alla realizzazione del prodotto, fino alla sua diffusione cercando la via più efficace per ottenere i risultati migliori.

Faccio un esempio banale, ipotizziamo che:

- Un buon prodotto senza marketing vende 10
- Lo stesso prodotto con un ottimo marketing vende 100
- Se prima di fare il prodotto da subito applichi un ottimo marketing, realizzi un prodotto migliore, più richiesto e poi vendi 1000

Ovviamente **la mia è un'estrema semplificazione.** 😊



In realtà ci sarebbe da dire molto più perché il marketing è un insieme di operazioni complesse che non si possono certo esaurire in poche righe.

La gente spesso è diffidente rispetto al termine marketing, lo vede con sospetto come uno strumento di manipolazione e in alcuni casi è pure vero. In linea di massima io **credo in un marketing umano** che si preoccupa realmente di dare soluzioni e vantaggi concreti al cliente, ritengo sia anche l'**unico efficace** sul lungo periodo, quando riesce a fare coincidere la soddisfazione del cliente con gli interessi di chi vende. 😊

Detto questo, **il Web Marketing** (o Internet Marketing, Online Marketing) **altro non è che il Marketing svolto tramite Internet** che, poiché offre differenti opportunità, problematiche e “mezzi”, si serve di strumenti, tecniche e strategie adatte a questo ambiente.

Chiunque voglia guadagnare online con la propria attività, far conoscere le proprie iniziative e molto altro, o studia, almeno i principi del web marketing, o si affida a qualcuno che si occupi di marketing per lui.

Perché usare il Web Marketing?

L'accesso a Internet cresce costantemente giorno per giorno e nessuno può ignorare questo fattore. Stanno esplodendo le ricerche locali, gli accessi tramite dispositivi mobili, cellulari, smartphone, ecc



Chiunque abbia un'attività (commerciale o non) necessita di promozione e in particolare oggi, con la crisi che morde, **deve essere presente sul Web per non perdere ulteriori opportunità.**

Ovviamente non basta la presenza. Alla base di tutto deve sempre esserci un buon prodotto/servizio, l'idea, la causa giusta ma, come detto, questa è la base.

Infatti anche il miglior prodotto se viene promosso male perderà il confronto con concorrenti inferiori qualitativamente ma più avanti nella comunicazione, che fanno un buon uso del marketing.

Lo stesso vale per una buona idea, una giusta causa, anche se supportata da un buon passaparola, avrà nettamente maggior successo se mettiamo da parte pregiudizi e adottiamo i mezzi più efficaci per diffonderla.

Questo punto è cruciale: mettere da parte i pregiudizi.

Il Marketing non è né bene né male, o meglio, come tutto è male e bene insieme.

Usato in modo Etico (ed ecologico) è “solo” un ottimo strumento che può aiutarci moltissimo. Sta a noi usarlo nel modo corretto.

In pratica chiunque abbia un'attività, o desideri crearla, voglia vendere meglio i propri prodotti, o vincere le proprie battaglie ideali,



deve far uso del web marketing per poter sfruttare le enormi possibilità che offre Internet.

Qualche esempio:

- hai un negozio offline e vuoi operare anche nel web
- vuoi vendere beni o servizi;
- vendi bomboniere, abbigliamento, prodotti biologici e vuoi farti pubblicità sul web;
- sei un artista e vuoi vendere le tue creazioni;
- sei un avvocato, un piastrellista, uno scrittore e vuoi promuovere la tua attività;
- sei un insegnante e vuoi fornire lezioni su Internet;
- sei esperto in qualche campo e vuoi mettere la tua conoscenza in rete creando infoprodotti;
- desideri semplicemente metterti in proprio sfruttando le tue passioni;
- e molto altro...

Così come nel mondo offline, se apri un negozio dovrai pur **preoccuparti di farlo conoscere** e, a seconda del settore in cui operi, promuoverlo tramite il passaparola, volantinaggio, cartelloni pubblicitari, quotidiani, riviste, automezzi, tv, etc...In Internet qualsiasi sia il settore in cui operi ti devi far trovare **altrimenti non esisti**.

- Nel web avere un sito fantastico e non avere visitatori è come non averlo;



- avere un ottimo prodotto e non **usare le giuste tecniche per farlo conoscere** è una sconfitta per te e per gli utenti potenzialmente interessati;
- avere una buona idea e non sapere come metterla in pratica può farti perdere una grande opportunità...

Ti assicuro che sono ancora molte le aziende che, sottovalutando le potenzialità del web, creano un sito e lo tengono lì come una vetrina su una strada chiusa...un biglietto da visita che nessuno legge e magari hanno pure speso un bel po' di soldi.

Non solo devi portare visitatori sul tuo sito ma anche saper portare quelli **in target col tuo settore**: inutile avere migliaia di visitatori non interessati a ciò che proponi, meglio centinaia ma realmente interessati.



Cosa fa in concreto il Web Marketing?

- ✚ **Analisi di mercato: per capire** se hai scelto il settore giusto (o quale scegliere), scoprire chi sono



i tuoi concorrenti, cosa fanno, se e come puoi batterli. Scegliere il nome più adatto al prodotto, dargli la giusta immagine, il prezzo, ecc...

- ✚ Copywriting per scrivere contenuti convincenti. Scrivere per il Web non è come scrivere su carta. Una email che usa un testo efficace, una pagina di vendita che sappia vendere, ecc...
- ✚ Studio del nome/Brand Position: poiché il mondo è pieno di prodotti simili **differenziarsi è la carta vincente**. Creare un Marchio unico è un passo fondamentale per emergere dal mucchio.
- ✚ **Promozione ideale usando i diversi mezzi che funzionano sul web**. Infatti sono molti gli strumenti efficaci ma non vanno per forza usati tutti. Ciò che conta è farlo bene valutando di volta in volta quelli più adatti al tuo settore e agli obiettivi prefissi, per esempio:
 - La SEO (Search Engine Optimization) : **per migliorare la visibilità del tuo sito** sui motori di ricerca e portarvi **visitatori mirati in modo naturale e gratuito**. Ti sei mai chiesto con che criterio, tra migliaia di siti che trattano gli stessi argomenti, vengano scelti quelli che appaiono in prima pagina? La risposta è nella SEO;



- La SEA (Search Engine Advertising) : per creare efficaci campagne pubblicitarie estremamente mirate e tracciabili. Per esempio il **Marketing Diretto** (direct response marketing) **permette di vedere subito ciò che funziona**, attivare una campagna e avere in tempo reale risultati;
- Il Social Media Marketing: **oggi è più che mai fondamentale** saper sfruttare la visibilità e viralità del passaparola sui giusti social, a seconda del settore in cui operi;
- **L’Email Marketing:** nonostante puntualmente l’esperto di turno ne annunci la morte è ancora lo strumento più efficace. Pensa: mezzo mondo è sui socia network ma per accedervi **tutti abbiamo bisogno di un email...**
- Il Web Design: forse pensi non c’entri nulla. In realtà un sito non solo gradevole ma con i colori “giusti” e ogni particolare inserito nel modo e punto corretto **influisce tantissimo** sui risultati.



La differenza cruciale tra Marketing offline e Web Marketing

Il Web Marketing non è alternativo al Marketing tradizionale ma complementare, offre però, rispetto a quest'ultimo, **un fondamentale vantaggio**: la tracciabilità.

Quando realizzi una tradizionale campagna di marketing solo una parte delle operazioni sono misurabili. Si arriva alla fase di promozione quindi alla pubblicità su giornali, riviste, radio, tv, ecc., e “ci si perde un po’.”

Infatti è **molto complesso determinare con precisione l'efficacia** di uno spot televisivo (che comunque è dedicato solo a chi deve raggiungere un vastissimo pubblico e ha ingenti somme da investire) piuttosto che quanti potenziali clienti ti ha portato un cartellone pubblicitario o un annuncio su una rivista.

Il Web Marketing ha stravolto questo aspetto infatti, usando strumenti specifici, **rende possibile** creare campagne promozionali estremamente mirate (riducendo i costi) e soprattutto **sapere cosa funziona o meno di ciò che stiamo facendo.**

- Sapere da quale specifico annuncio arriva il potenziale cliente
- Da quale email il visitatore ha scelto di acquistare
- Quale parola desta maggiore interesse
- Quale sito web ci sta inviando visitatori
- Quale pagina del sito converte meglio
- Ecc., ecc...



Con un efficace Web Marketing è possibile tener traccia di tutto e calibrare la nostra comunicazione, le nostre azioni, in base ai risultati che vogliamo ottenere.

Come sai questa caratteristica fa la differenza, come il giorno e la notte...

Tutto questo e molto molto altro fa il web marketing

- realizzare un sito web utile al tuo scopo e non semplicemente bello;
- analizzare il tuo mercato;
- scoprire se il tuo prodotto ha mercato;
- creare un sistema di vendita adeguato;
- studiare eventuali altri sbocchi;
- portare visitatori interessati con i diversi mezzi che il web offre;
- acquisire clienti;
- studiare la concorrenza;
- tracciare i risultati;
- correggere eventuali errori;
- e molto altro...

Ma ricorda: è finita l'era degli strilloni e dei furbetti. **Un Marketing efficace deve prima di tutto essere un marketing giusto, che rispetta le persone.** In cui si fa realmente, insieme, l'interesse di tutte le parti e non esistano perdenti ma solo vincitori.



InfoMarketing e Infoprodotti

Ora che abbiamo chiarito i vantaggi che offre il Web Marketing entriamo nel vivo parlando di come puoi guadagnare con gli Infoprodotti.

Cos'è l'Infomarketing?

In pratica il web marketing applicato agli infoprodotti

L'Infomarketing nasce come modello di business negli USA dove, da oltre una decina di anni, produce straordinari fatturati. Negli anni recenti si è sviluppato anche in Italia ma il settore è in forte crescita, **il meglio**, per chi deciderà di cogliere questa occasione, **deve venire**, anche perché sono ancora molte le persone che non lo conoscono o lo sottovalutano.



Il concetto è abbastanza semplice, **si basa sulla vendita di informazioni** o meglio di prodotti/servizi informativi.

Un prodotto informativo/formativo viene chiamato Infoprodotto.



Gli infoprodotti, molto semplicemente, **sono prodotti** destinati alla vendita, **basati su informazioni di qualità** utili. Il loro **scopo** è di **aiutare gli acquirenti**, a migliorare qualche aspetto della loro vita, **a imparare qualcosa di nuovo o a fare meglio qualcosa.**

Sono **Guide Pratiche** e solitamente si presentano sotto forma digitale tipo **ebook in pdf**, audio corsi, **video-tutorial**, ma possono essere anche prodotti fisici: seminari online, dal vivo, **programmi di studio a distanza**, multimediali, in cd/dvd, manuali cartacei...

Non è (quasi) nulla di nuovo: pensa da quanto tempo esistono i corsi distribuiti nelle edicole o i libri formativi. Possiamo dire che gli infoprodotti **sono un'evoluzione dei classici corsi formativi.**

La differenza è che il modello degli infoprodotti si sviluppa prevalentemente sul web e ciò offre indubbi vantaggi, tra cui **permettere a chiunque** (con le opportune competenze) **di realizzare il proprio Infoprodotto e distribuirlo** senza necessità di conoscere chissà chi.

Cosa può essere trasformato in un Infoprodotto?

Qualsiasi argomento che può essere insegnato e portare miglioramento/crescita nella vita delle persone sotto l'aspetto del benessere emotivo/spirituale/fisico, economico, di apprendimento, della comunicazione, ecc.



Per esempio:

- come dimagrire...
- 6 modi per scrivere una canzone
- come curare il proprio corpo
- come usare uno specifico software
- i 3 modi più efficaci per ritrovare creatività
- come creare un sito web
- ritrovare sé stessi
- guida per l'architetto perfetto
- trovare la casa che fa per te
- 36 lezioni imperdibili sul golf
- Mettere in sicurezza la casa
- Il miglior sistema per addestrare...
- tot passi verso la libertà economica
- Migliorare il rapporto con i figli
- come liberarsi dai debiti
- metodi per imparare una lingua
- come risolvere problemi di coppia
- come suonare....
- 100 domande e risposte sul sesso
- Imparare da chi ce l'ha fatta: 7 storie di successo
- 30 soluzioni pratiche per mamme single

I settori che si possono trattare (e il modo) sono illimitati.



Chi può creare Infoprodotti?

Come detto **praticamente chiunque**. Per creare un buon Infoprodotto è necessario avere le competenze formative/informative dell'argomento relativo. Ricorda però che **non devi essere il migliore** del ramo o un luminare, ti serve passione e un po' di competenza in merito. Ma non è che devi sapere già tutto, puoi anche partire da zero sull'argomento e con un po' di studio e approfondimento acquisire le informazioni necessarie e **diventare esperto quanto basta**.

Sei bravo in qualcosa di particolare o impari in fretta? Perché non ti focalizzi su questo settore? Se già sei pratico di un argomento che può essere utile agli altri lo puoi insegnare.

Se non sei già competente, ma impari velocemente e sai spiegare in modo semplice, hai eccellenti caratteristiche per poter **fare tue informazioni utili ed insegnarle ad altri**.

Perché mai io dovrei spender soldi negli infoprodotti ?!?

Forse non ti convince, ti stai chiedendo per quale motivo le persone dovrebbero pagare per informazioni visto che, al giorno d'oggi, se sai come cercare, nel web si trovano **tutte le informazioni immaginabili gratuitamente!**

La domanda viene naturale, ti rispondo subito.



Se c'è una cosa che **tutti cercano**, sotto qualsiasi forma e soprattutto in internet, è l'informazione, **informazione di qualità**. Tutti ne abbiamo bisogno e paradossalmente, nell'era in cui in cui ce ne è in abbondanza e la si trova liberamente, **ci troviamo** molto spesso **a non avere abbastanza tempo** o conoscenza per selezionarla.

Troppa informazione tanta confusione

Questo è ciò che rende grande Internet ma allo stesso **un punto di criticità**. Infatti l'enorme mole di dati esistenti, e che si producono quotidianamente, sono molto **difficili da gestire** anche per i navigatori più abili.

Inoltre si trovano informazioni di ogni genere ma **nel 90% dei casi incomplete**, da verificare e non ordinate.

Cerchi notizie sull'alimentazione salutare? Ne trovi a vagonate ma spesso in contraddizione e comunque sparse qua e là per tutto il web e trovare ciò che serve veramente è un'impresa.

Provo a rendere più chiaro ciò che voglio dirti: un conto è cercare nel web tra miliardi di informazioni, filtrarle, ordinarle e ottenere ciò che ti interessa; ben altro è avere un prodotto informativo, che ti serve subito, **ordinato pronto per la consultazione e la messa in pratica**.



Per questo si è creato lo spazio per il successo degli infoprodotti. Acquistare un buon Infoprodotto non è una spesa ma un ottimo investimento!

Un modo nuovo per conoscere

Viviamo in un'era in cui, come detto, il tempo non basta mai. Poter **accedere a corsi, ebook, report, senza spostarsi da casa** è un gran privilegio.

Gli infoprodotti realizzati in forma digitale si acquistano e si usano subito poiché **si scaricano immediatamente**. Ma questo vantaggio è evidente anche per consulenze a distanza, lezioni interattive, ecc. Questa caratteristica piace molto alle persone.

Inoltre il processo di acquisto e consegna del prodotto digitale può essere completamente automatizzato con un grande risparmio di tempo e risorse (e questo piace molto a chi vende 😊).

Gli utenti acquistano più di quanto si possa immaginare, questi prodotti con soddisfazione. Ciò non toglie che **se una persona ha tempo** e voglia può veramente trovare praticamente ogni informazione gratuitamente nel web, tutto dipende dallo stato in cui si trova, dalle sue possibilità ed esigenze, dalle priorità. Senza dimenticare che quello che spende in un prodotto informativo potrebbe risparmiarlo nel mettere in piedi velocemente il suo business.

Perché, appunto, il tempo non è gratis.



Ripeto questo è un ottimo modello di business che può offrire guadagni molto generosi...

Non è “solo” un modello di business diretto

In questo contesto voglio porre la tua attenzione sull'aspetto comunicativo che offre **un Infoprodotto** e farti notare che non è solo un modello di business diretto, (nel senso che guadagni vendendo gli infoprodotti che crei), ma anche indiretto perché **può essere un eccellente veicolo promozionale**, farti guadagnare reputazione e di conseguenza portarti clienti/contatti.

Un Infoprodotto ben realizzato e fatto circolare nel modo giusto amplifica la diffusione del tuo messaggio, la tua iniziativa, ciò che fai. **Permette di far conoscere le tue competenze** a persone interessate al tuo settore.

Realizza Infoprodotti su ciò che fai:

- **Vendi prodotti biologici?** Crea report formativi che aiutino gli utenti a capire come riconoscere un buon prodotto biologico;
- **Vendi prodotti per la sicurezza della casa?** Crea dei video dimostrativi dei tuoi prodotti mettendo in evidenza i pericoli di un'abitazione non protetta e come puoi risolverli;
- **Ti occupi di medicina alternativa?** Realizza dei report da far scaricare agli utenti che visitano il tuo sito



in cui dai informazioni approfondite. Un modo per attirare l'attenzione degli scettici;

- **Ti dedichi al Non Profit?** Non c'è settore migliore in cui un buon ebook, che spiega per esempio le motivazioni di una raccolta fondi, può dare soddisfazioni sorprendenti. Per le cause giuste il passaparola è garantito.
- Eccetera...

Questi sono semplice e casuali esempi, se ne potrebbe fare a centinaia e andrebbero ovviamente approfonditi. Comunque credimi se **dai informazioni utili** da fruire con questi “formati” le persone ti seguiranno e **la tua attività ne avrà un gran beneficio**.

Quasi tutti i settori e le categorie possono sfruttare gli infoprodotti.

Non credi in questo modello di business?

Fidati, stai commettendo un **grave errore di valutazione** e comunque non va visto “solo” come efficace modello **per guadagnare online** ma può tranquillamente essere un buon modo per aiutare gli altri gratuitamente. Come preferisci.

Che strumenti servono?

Gli strumenti per crearli e distribuirli sono **alla portata di tutti** e spesso gratuiti.



Cosa serve per fare un eBook in pdf?

Ti basta un **software gratuito** tipo writer (compreso in Open Office o Libre Office).

Scrivi il testo normalmente nell'editor e con un click lo converti in pdf.

Per realizzare un file audio è sufficiente **un computer, un buon microfono** e uno dei tanti software per l'elaborazione di file audio. Qui trovi l'ottimo e gratuito [Audacity](#) in italiano.

Stesso discorso per i video, poiché mostrare come si fa è il modo più efficace di trasmettere informazioni, sono nati in questi anni diversi software, fatti apposta per riprendere lo schermo del pc, con cui creare video tutorial, tipo:

[Camstudio](#) gratuito, [BSR Screen Recorder](#), [Camtasia](#), [BB Flashback Express](#) (anche gratuito) e molti altri...

Sono **strumenti alla portata di tutti** per semplicità d'uso, alcuni costano un po' ma ti garantisco che si ottengono ottimi risultati anche con quelli gratuiti o più economici.

Come Distribuire il tuo infoprodotto

Internet ha semplificato gli step di pubblicazione, se per esempio la tua guida è un eBook, non c'è bisogno di passare da chissà quale editore per promuovere il proprio infoprodotto. Va da sé che un



editore affermato permette di realizzare migliori performance, però non è un passaggio indispensabile.

Puoi distribuire il tuo eBook tramite [Amazon](#), [lulu.com](#) e molti altri siti o proporti a case come la [Bruno Editore](#) e altre più o meno note, **ma puoi fare anche da solo**, realizzare il tuo prodotto e senza passare da raccomandazioni, vincoli, compromessi e chissà quali trafile burocratiche, autoprodurti a costi molto bassi, vendere per conto tuo e/o **creare il tuo programma di affiliazione** per moltiplicarne la distribuzione.

Praticamente tutto il processo dovrebbe seguire questi passi:

- Scegli cosa vuoi proporre (la tua nicchia)
- Ti fai conoscere
- Realizzi l'infoprodotto
- Crei un sito web "su misura"
- Acquisisci una lista di potenziali clienti
- Proponi la tua offerta
- Porti traffico
- Ripeti il processo per altri Infoprodotti

Prima il Marketing poi il prodotto

Molte persone fanno lo sbaglio di realizzare prima il prodotto, magari perché appassionati a ciò che fanno, danno per scontato che ci sia richiesta e poi pensano a come venderlo, quindi al marketing. La prima cosa da fare invece è **indagare il potenziale mercato** per capire se c'è già domanda verso il tema trattato.



Puoi farti un'idea in tal senso effettuando una semplice ricerca tramite Google usando le parole che credi userebbe un utente interessato a ciò che offri. Se nei risultati restituiti ci sono anche annunci sponsorizzati è un buon segno. Vuol dire che c'è già gente disposta a spendere per quel tema.

In seguito puoi approfondire la ricerca con il gratuito ma fondamentale [Keyword Planner Tool](#) (devi creare un account) e poi vedere la tendenza delle parole con [Google Trends](#)

Fatti conoscere

Le persone non acquistano dagli sconosciuti. Per questo, intanto che prepari il prodotto e il resto, è **fondamentale ti faccia**



conoscere sul web, che crei un tuo Brand. Come prima cosa dovresti frequentare i luoghi in cui si trovano i potenziali clienti (forum di settore, gruppi sui social network, ecc). Quindi per farti notare come esperto, e creare un tuo Brand, un buon modo è [aprire un Blog](#) in cui mostri le tue competenze.

Ipotizzando che tu abbia già trovato il tuo mercato e creato il prodotto devi realizzare un sito adatto allo scopo. Ovvero un [MiniSito](#). Questi è un sito con una particolare, semplice, struttura di poche pagine (che variano da caso a caso) dedicate ognuna a un unico scopo.

Un esempio di struttura:

- Pagina per Acquisire i dati dell'utente per poterlo ricontattare (squeeze page);
- Pagina di vendita (sales page);
- Pagina Consegna del prodotto (download page);
- Pagina di ringraziamento con eventuali altri offerte.

A questo punto il tuo prodotto sarà sempre **in vendita 24 ore su 24** e, in teoria (a seconda del tipo di infoprodotto e di settore in cui operi), non dovrai fare più nulla e potrai occuparti di creare e vendere altri infoprodotti. Sarà **una rendita automatizzata**.

Come fare tutto questo?

A seconda del ramo in cui vuoi operare possono servire più o meno competenze, web marketing, webmaster, web designer, etc...



O ti rivolgi a qualcuno che svolga le operazioni importanti per te oppure **studi e impari** tutto ciò che ti serve. Io credo che, nei limiti del possibile, è sempre meglio avere un po' di competenza su questi temi (anche se poi li deleghi) **per aver maggior controllo sul proprio progetto** (se non conosci la materia come fai a sapere se ti fanno un buon lavoro?). Esistono molte fonti per imparare e tra poco te ne segnalo alcune.

Mai pensato a una collaborazione?

Sai fare qualcosa di specifico ma non come realizzare il prodotto? Promuoverti in internet e l'idea di studiare strategie di marketing ti fa venire l'orticaria?

I migliori risultati sono spesso frutto di buone collaborazioni!

Contatta un web marketer e proponigli una joint venture oppure affida questa parte del lavoro a un'agenzia.

Puoi cercare online digitando freelance+ tuo argomento o consultare siti come l'economico cinque.it o i più professionali freelancer.com e Twago.

In Conclusione

Ora che siamo giunti alla fine del report prova a raccogliere le idee, magari proprio tu sai fare cose che altri pagherebbero per imparare,



conoscenze dalle quali trarre degli infoprodotti e forse non ci avevi neanche lontanamente pensato.

Se hai le conoscenze, o le vuoi fare tue, sappi che c'è **un mercato in continua evoluzione che ti aspetta.**

Valuta quali possano essere le competenze necessarie, per realizzare il tutto, ed eventualmente cerca collaborazioni.

Non credi valga la pena di approfondire l'argomento? Sei pronto a sfruttare questa possibilità?

Risorse per iniziare a Guadagnare

Una delle migliori realtà del web dove insegnano questi argomenti è [NIM](#) (Nuovo Internet Marketing), va seguito un percorso formativo minimo di 3 mesi, per vedere risultati, e l'investimento richiesto non è bassissimo ma se puoi permettertelo ne vale davvero la pena.

Altrimenti, se vuoi metterti in gioco e iniziare un percorso efficace investendo poco nulla, ti consiglio di valutare l'acquisto de i [segreti dei 7 euro](#) (ne ho parlato in [questo articolo](#) sul blog).

In questo prodotto vengono fornite le strategie per iniziare a creare piccoli infoprodotti low cost ma soprattutto è compreso lo script che ti permette di automatizzare il sistema di vendita, creare un OTO (offerta unica) e crearti pure un programma di affiliazione (fondamentale per espandere i tuoi profitti).



Inoltre sono comprese tutte le pagine (da adattare al proprio settore) che servono per mettere in vendita i tuoi infoprodotti.

Tutto questo a [soli 7 euro](#).

Per fare un ulteriore passo avanti (senza spendere un euro), iscriviti alla [seguinte pagina](#) e scarica il materiale gratuito di Valerio, una vera manna di materiale di alta qualità per guadagnare con gli infoprodotti.

Ok, è tutto. Spero che queste informazioni ti stimolino a darti da fare e creare il tuo progetto online.

Ricorda: non è importante che tu faccia le cose perfettamente, altrimenti non inizi mai, ciò **che conta è muoversi, iniziare, partire!**

Un saluto

Marco ;-)

<http://marcoguglielmetti.it>

<http://gamu.it/wpminimax/>