

# CREA LAVORA VENDI

CON

# WORDPRESS



**Ti sei mai chiesto che differenza c'è tra te e chi riesce ad avere successo sul web?**

Una sola cosa: la conoscenza.

**A molte persone fa comodo che il funzionamento del web resti un segreto, perché questo significa più lavoro per loro.**

Questa guida cambia le carte in tavola.



# Cosa potrai fare:

- **creare un sito WordPress**
- **diventare freelance,**  
vendendo siti Wordpress
- **vendere prodotti online**
- **posizionare il tuo sito**  
nelle prime posizioni  
di Google
- **ottenere clienti**

Hai fatto caso che **ogni volta che cerchi una soluzione ad un tuo problema sul web, non trovi mai un metodo davvero pratico?**

Questo è il marketing del web.

**Se tutto fosse svelato, nessuno avrebbe più bisogno di professionisti.**

Con questa guida, non avrai più bisogno di cercare niente.

**Qui troverai tutto quello di cui hai bisogno.**

Pronto?

Iniziamo!





**LAUNCHBOX**  
Crea, lavora, vendi sul web

**[PREMESSA] Non ti sto cercando di vendere la formula magica per far lievitare il tuo conto corrente. Sto solo per svelarti il segreto della costruzione di un WordPress in grado di scalare le classifiche di Google e soprattutto ottenere nuovi clienti.**

**Quello che ti chiedo, è di leggere tutto questo report.**

Qui non troverai nozioni tecniche (presenti solo nelle altre sezioni del kit), ma riceverai il giusto mindset per creare successo nel web. Forse è un po' lungo, lo so. Ma fare questo sforzo significa fare il primo passo verso una nuova, meravigliosa alternativa.

Adesso sto per raccontarti una storia. Il racconto di come è nato il web.

Sto per farlo, perché forse ancora non conosci l'immensità di questo mondo.

Forse non sai che la maggior parte delle persone che lavora nel web non ha lauree magistrali, anni di esperienza o aziende con capitali a sei zeri.

La maggior parte delle persone che possiede il proprio sito web ha solo scoperto il potere dell'informazione e della velocità con cui può essere veicolata.

Questa è la storia di come il web ha cambiato la mia vita e di quella di milioni di altre persone; e magari, un giorno, anche la tua.

**In fondo, ti sto solo parlando di una possibilità. Qualcosa che non necessita di investimenti, capitali o mutui. Qualcosa che può nascere solo dal potere delle tue dita sulla tastiera e che può diventare un nuovo caso di successo.**

Un secondo impiego, un fine o uno scopo nella vita. Ma anche un modo per ottenere rendite automatiche, per permetterti di avere più tempo libero.

L'informazione è la chiave: chi sa veicarla al più vasto numero di persone e nella maniera più corretta, vince su gli altri.

Non preoccuparti di chi dice che posizionare il proprio sito su Google sia così difficile da essere quasi impossibile.

**Perché una volta che conoscerai i segreti del posizionamento e del metodo per convertire clienti in visitatori spiegati in questa esaltante guida, non dovrai mai più spendere soldi in Web Designer che non riescono a farti avere nemmeno un utente attivo sul sito!**

Ecco perché WordPress Fruit kit è una guida step-by-step senza giri di parole che ti mostrerà esattamente come creare, posizionare e ottenere clienti dal tuo sito web.

## Immagina solo:

- Mai più difficoltà tecniche di personalizzazione (come la creazione di qualcosa di semplice come un servizio di newsletter)!
- Mai più il tuo sito in quarta o quinta pagina di Google!
- E mai più dovrai avere a che fare con fantomatici professionisti del web che fanno solo creare il sito ma non farti ottenere clienti o denaro!

Continua, immagina come ti sentirai quando finalmente vedrai il tuo sito posizionato in prima pagina, oppure una richiesta di preventivo nella tua casella di posta elettronica.

Immagina di poter vivere solo attraverso il web. E pensa a quanti ragazzi che con una giusta strategia sono riusciti a creare blog, pagine facebook e canali You Tube, in grado di guadagnare più di quanto guadagnano i propri genitori!

Quello che sto per insegnarti, è come prendere l'informazione e veicolarla nel modo migliore.

Gettare le basi di un sito WordPress, è essenziale. Ma poi bisogna capire come muoversi nel World Wide Web.

**Ci vogliono circa tre mesi di lavoro intenso per ottenere gli stessi risultati che ho ottenuto con AndreaTasselli.net: 15.000 visitatori al mese, migliaia di iscritti in newsletter, una media di 4 richieste di preventivo al giorno e centinaia di euro di guadagni da affiliazione al mese.**

# Breve storia del World Wide Web

1945 Vannevar Bush, ebbe un'intuizione geniale: i collegamenti ipertestuali potrebbero cambiare il nostro modo di pensare.

1991 Tim Berners-Lee sviluppò il primo sito web, dando l'avvio al World Wide Web.

Oggi, ognuno di noi è costantemente connesso alla rete e chi non lo è, subisce gli effetti di chi ha intorno.

Ma cos'è il web? Cosa c'è dietro a tutto questo mondo virtuale?

Nella sua forma più semplice, **il web non è altro un metodo per veicolare velocemente le informazioni da una parte all'altra del mondo.**

In fondo si tratta solo di dare un po' di anima alle informazioni. Prendi un foglio di giornale o una pagina di un libro, caricarla su un server e aggiungi qualche link e metti tutto in rete. Ecco, hai creato internet.

Insomma, **il web è un grosso contenitore di informazioni** a cui tutti hanno liberamente accesso e tutto questo rivoluziona il mondo attraverso una semplice grandezza: la velocità.

La velocità è la chiave di volta per comprendere il potere del web. Se un tempo dovevi aspettare il giornale del mattino per informarti su un numero limitato di fatti che stavano accadendo intorno a te, adesso puoi accendere il tuo smartphone e avere accesso a tutte le news di ogni parte del mondo.

Questa velocità permette a chiunque di entrare in contatto con chi desidera nell'istante in cui lo desidera. Ciò viene drasticamente potenziato dalla possibilità di entrare in contatto con gruppi di persone, o addirittura con migliaia di altri utenti.

**L'informazione in questo caso, può essere veicolata più o meno velocemente a seconda della bravura e dell'influenza dell'utente.**

Ci sono blogger nel mondo che vengono uccisi da associazioni criminali, per paura che la loro influenza possa far cambiare la mentalità di intere popolazioni. Ma sono le organizzazioni criminali stesse, tal volta, a utilizzare la velocità con cui le informazioni vengono veicolate, per assumere il controllo delle opinioni e per reclutare nuovi individui. Dico questo non per mettere paura a nessuno, ma per far comprendere il potenziale messo a disposizione nel web.

**La potenza del web è dunque illimitata, ma gran parte di essa viene sprecata in quantità enormi di contenuti e testi che si perdono nella giungla dell'internet.**

**Circa l'1% dei siti, rappresenta il 100% dei contenuti letti. Il resto sono solo lettere e codici completamente inutilizzati e lasciati a morire.**

Ci sono persone che pensano sia sufficiente creare un blog su piattaforma gratuita, scrivere tre parole di fila ed ottenere visitatori e persone interessate al proprio business. **Le illusioni sono belle, ma sono destinate a rimanere tali.**

**Per creare un sito in grado di apparire professionale e che sia in grado di monetizzare, bisogna solo fare un salto mentale.**

Viviamo in un mondo in cui tutti sono costantemente connessi alla rete. Facebook, Twitter, pubblicità, blog, spot, ecc. Siamo bombardati da informazioni e la soglia di attenzione di un utente medio è inferiore agli 8 secondi.

**8 secondi di tempo per impossessarti dell'attenzione di un utente.**

**Ascolta le mie parole. Leggi quanto sto per dirti con molta attenzione.**

Non sono un esperto di marketing, un fenomeno del WebDesing o un genio della rete.

Ma i miei risultati puoi vederli, toccarli e testarli. Non siamo qui a raccontarcela.

**Sai perché io ce l'ho fatta? Perché avevo bisogno di farcela. Perché non avevo la mami o il papi che mi riempivano il conto corrente alla fine del mese. E quando è nata mia figlia ho dovuto scegliere se guadagnare soldi veri o diventare un fallito.**

Ti faccio un esempio. Sai quanto conta avere un blog super visitato, se poi non porti il visitatore a compiere un'azione? Niente, nada, nisba.

Mi sono posizionato su Google dopo pochissimo tempo, ma senza ricevere nemmeno un contatto. Cosa ho fatto? Ho deciso di prendere il

controllo della mente del mio visitatore e di indurlo a fare esattamente ciò che volevo: riempire quel maledetto modulo di contatto.

Ci sono riuscito? Guarda le ultime richieste di preventivo che ho ricevuto e poi ne riparliamo.

Nuova		Annulla	
<b>Posta in arrivo</b>			
Giuseppe	Preventivo	• Da: Giuseppe	Posta in arrivo lun 18.24
Martino Tamburino	Preventivo	• Da: Martino Tamburino	Posta in arrivo lun 16.31
emilio	Preventivo	• Da: emilio	Posta in arrivo dom 24/07
emilio	Richiesta preventivo	• Subscribe using flatpak	Posta in arrivo dom 24/07
emilio	Richiesta preventivo	• Subscribe using flatpak	Posta in arrivo dom 24/07
Martino Tamburino	Preventivo	• Da: Martino Tamburino	Posta in arrivo ven 22/07
Maria Chiara	Preventivo	• Da: Maria Chiara	Posta in arrivo gio 21/07
Maria Chiara	R: Richiesta preventivo	• Ok A	Posta in arrivo mar 19/07
Patrycja	Preventivo	• Da: Patrycja	Posta in arrivo 16/07/2016
paolo d'anni	Preventivo	• Da: paolo d'anni	Posta in arrivo 14/07/2016
Angelo Roberto	Preventivo	• Da: Angelo Roberto	Posta in arrivo 13/07/2016
Daniele	Preventivo	• Da: Daniele	Posta in arrivo 13/07/2016
Gianni	Preventivo	• Da: Gianni	Posta in arrivo 01/07/2016
Gilberto	Preventivo	• Da: Gilberto	Posta in arrivo 30/06/2016
Francesca	Preventivo	• Da: Francesca	Posta in arrivo 29/06/2016
Luisa	Preventivo	• Da: Luisa	Posta in arrivo 28/06/2016
Gloria Bellarino	Preventivo	• Da: Gloria Bellarino	Posta in arrivo 24/06/2016
Fabio	Preventivo	• Da: Fabio	Posta in arrivo 22/06/2016
Luisa	Preventivo	• Da: Luisa	Posta in arrivo 28/06/2016
Gloria Bellarino	Preventivo	• Da: Gloria Bellarino	Posta in arrivo 24/06/2016
Fabio	Preventivo	• Da: Fabio	Posta in arrivo 22/06/2016
giusy	Preventivo	• Da: giusy	Posta in arrivo 21/06/2016
Nereda	Preventivo	• Da: Nereda	Posta in arrivo 17/06/2016
Rita Campello	Re: Preventivo	• Da: Rita Campello	Posta in arrivo 14/06/2016
Rita	Preventivo	• Da: Rita	Posta in arrivo 14/06/2016
Riccardo	Preventivo	• Da: Riccardo	Posta in arrivo 13/06/2016
andrea	Re: Preventivo	• Da: andrea	Posta in arrivo 07/06/2016
Nunzio	I: Idea • Buonasera Ci sono	• Da: Nunzio	Posta in arrivo 06/06/2016
Andrea	Preventivo	• Da: Andrea	Posta in arrivo 03/06/2016
Nunzio	R: Idea • Ciao Andrea si tratta di un progetto	• Da: Nunzio	Posta in arrivo 01/06/2016
Nunzio	Preventivo	• Da: Nunzio	Posta in arrivo 30/05/2016
Lucio	Preventivo	• Da: Lucio	Posta in arrivo 27/05/2016
Valerio	Preventivo	• Da: Valerio	Posta in arrivo 27/05/2016
Luisa	Preventivo	• Da: Luisa	Posta in arrivo 26/05/2016
Gabriele	Preventivo	• Da: Gabriele	Posta in arrivo 19/05/2016
Elisa	Preventivo	• Da: Elisa	Posta in arrivo 15/05/2016
Simone	Preventivo	• Da: Simone	Posta in arrivo 14/05/2016
Daniele	Preventivo	• Da: Daniele	Posta in arrivo 14/05/2016
Katia	Preventivo	• Da: Katia	Posta in arrivo 12/05/2016
Chiara	Preventivo	• Da: Chiara	Posta in arrivo 11/05/2016
Annalisa	Preventivo	• Da: Annalisa	Posta in arrivo 08/05/2016
Lorenzo	Preventivo	• Da: Lorenzo	Posta in arrivo 08/05/2016
Fabio	Preventivo	• Da: Fabio	Posta in arrivo 08/05/2016
massimiliano	Preventivo	• Da: massimiliano	Posta in arrivo 06/05/2016
Paolo	Preventivo	• Da: Paolo	Posta in arrivo 03/05/2016
Brigitte	Preventivo	• Da: Brigitte	Posta in arrivo 02/05/2016
Cristina	Preventivo	• Da: Cristina	Posta in arrivo 02/05/2016
Giancarlo	Re: Logo • Buongiorno Andrea	• Da: Giancarlo	Posta in arrivo 02/05/2016
Giancarlo	Logo • Salve Andrea, sono inter	• Da: Giancarlo	Posta in arrivo 01/05/2016
Giancarlo	Preventivo	• Da: Giancarlo	Posta in arrivo 30/04/2016
Giada	Re: Preventivo logo • Salve Ar	• Da: Giada	Posta in arrivo 29/04/2016
Giada	Preventivo	• Da: Giada	Posta in arrivo 29/04/2016
Laura	Preventivo	• Da: Laura	Posta in arrivo 27/04/2016
Fabio	Preventivo	• Da: Fabio	Posta in arrivo 26/04/2016

Lo sai che è impossibile stare dietro a tutte queste richieste? Lo sai che perderai migliaia di euro al giorno per la difficoltà di seguire tutti?

Lo sai che dopo aver creato un sito con il mio sistema, dovrai leggere qualche altra guida su come gestire il tempo, perché è quasi impossibile fare tutto da soli?

Diventare influenti e migliorare il modo in cui le proprie informazioni vengono trasmesse, significa assumere un determinato controllo nelle opinioni presenti nella nicchia alla quale ci stiamo riferendo.

Il blog di Beppe Grillo è un esempio di come un micro mondo di persone esasperate dalla solita politica, abbia preso sempre più potere, modificando l'orientamento politico di milioni di italiani (arrivando a sfiorare 1/4 dei votanti).

Ma prima di scendere in campo nel mondo del web, magari mettendoci la faccia o lavorando per altri, bisogna scegliere i giusti strumenti. Saperli utilizzare, inoltre, significa avere pieno controllo sulle proprie azioni; azioni, nel nostro caso, orientate ad assumere sempre più campo nel settore in cui andremo a lavorare.

**Sapere creare un sito web in grado di monetizzare o di offrire alla tua azienda clienti e utenti interessati ai tuoi servizi, significa assumere il controllo di una fetta di business che cambierà drasticamente la tua condizione economica.**

Sarò sincero con te. Io non sono nessuno. Sono arrivato sul web dopo che un'intera generazione aveva già preso tutto quello che si poteva prendere. In una nicchia dove ci sono migliaia di ragazzi come me, in grado di posizionare siti web esattamente come li posiziono io.

Quindi? Quindi un bel niente. Io fatturo migliaia di euro al mese. E non me ne frega niente se qualcuno è arrivato prima o dopo. Quello che mi importa è godere ogni giorno del frutto del mio impegno.

Quindi immagina quanto potenziale puoi avere. Ci sono nicchie di cui probabilmente ti intendi molto di più di coloro che hanno già posizionato il proprio sito.

[SEGRETO] Lo sai che nella vita non si può sapere tutto, no? Non si può essere esperti di biologia marina e essere anche professionisti della SEO?

Bene, sappi che gran parte dei siti che occupano le migliori posizioni in determinate nicchie, non sono veri esperti dell'argomento, ma solo smanettoni che fanno credere di essere laureati della materia. Quindi: fuffa.

Allora chiediti: che potenziale potresti avere tu?

Rileggi quanto scritto. Grazie.

# Velocizza il processo di apprendimento

**La verità è che l'internet ormai è pieno di contenuti di tutte le salse.** Ogni tuo problema trova facilmente una soluzione, semplicemente digitando una ricerca su Google. La differenza tra i contenuti free e quelli premium, è che i primi sono limitati ad un solo problema, mentre gli altri risolvono nella maniera più corretta e precisa tutte le tue necessità di un determinato campo.

Facciamo un esempio. Mettiamo che il tuo problema sia capire cosa sia un client FTP e come utilizzarlo per caricare WordPress su un hosting (informazioni che magari hai recepito da un post letto in precedenza). A questo punto farai una ricerca di cosa sia un client FTP e otterrai milioni di risultati. Leggendo un post gratuito senza dubbio capirai il significato di FTP e ti farai un'idea di come utilizzarlo. Ma poi? Tutto il resto?

Ogni giorno ti troverai di fronte a un nuovo problema, e probabilmente non avrai né il tempo né la voglia di cercare tutto da solo.

Una guida completa, step by step come questa, dunque, ti permetterà di risolvere tutti i tuoi dubbi su WordPress.

Già nel 2014 il 95% delle imprese italiane era connessa ad internet in banda larga\*<sup>1</sup>. Nel 2016 gran parte delle persone è connessa alla rete giornalmente attraverso dispositivi mobili e fissi. Non passa più di qualche ora tra un collegamento e l'altro e nella maggior parte dei casi, Facebook e i vari social network rappresentano una vera e propria second life.

Sempre più aziende stanno sviluppando la propria componente online. **Tra errori, falsi miti e soprattutto figure professionali assenti o poco formate, buona parte di queste aziende non riuscirà mai a farsi spazio nella giungla del web.**

La domanda presente in rete di figure lavorative in grado di sviluppare un mercato come quello del web design, della grafica e della comunicazione, è pressoché illimitato.

### **Importante:**

**Il 22 giugno 2016 è il giorno in cui ho iniziato a scrivere questa guida; e, dall'inizio dell'anno, mi hanno contattato una media di 2 aziende e cinque privati a settimana.** Questo soltanto standomene seduto nel divano di casa senza muovere un dito. **La ricerca organica che porta visitatori al mio sito web, infatti, è in costante crescita e sono sufficienti pochi articoli scritti ogni anno per permettermi una simile richiesta.**

Se ti stai chiedendo se insegno qualcosa di cui non ho familiarità, la risposta alla tua domanda è già stata data. **Dati alla mano, ti faccio presente che circa l'80% dei miei contatti è realmente interessato a proseguire una**

---

<sup>1</sup> C`shRS@S HB

**collaborazione lavorativa con me.** Ovviamente non riesco a stare dietro a tutti, motivo per cui spesso sono io a dover selezionare i clienti migliori.

## CASE STUDY REALE: la mia storia nel web

Idee Libere. Si chiamava così il primo blog che ho creato.

Successivamente il dominio è stato acquistato da qualcuno, e ho deciso di non togliere la mia creazione dal web, ma di tenerla in un luogo lontano dagli occhi, ma vicino al cuore.

Nel 2011 decisi di copiare tutti gli articoli creati anni prima e di creare un blog gratuito con blogger, dove ripubblicare tutte le mie scritture.

Puoi ancora trovare il sito a questo indirizzo:

- <http://andrea-ideelibere.blogspot.it>

All'epoca non sapevo niente di SEO on page, linkbuilding, ottimizzazione del codice, lazyload delle immagini, ecc., ecc., ecc. All'epoca non facevo sul serio.

Per questo motivo pochissime persone hanno letto il mio blog, ed è per questo che tutt'ora rimangono parole scritte per nessuno.

Poi decisi di studiare, e le cose cambiarono radicalmente.

Nacque così Progettazioni Penelope.

### **Il caso Progettazioni Penelope**

Io mi ero appena laureato, la mia compagna pure. Insieme avevamo compiuto un percorso universitario fatto di sostenibilità, architettura ed estetica.

Decidemmo di aprire uno studio di progettazione dei giardini.

Creai un sito, ma decisi di non operare sulla SEO, ma solo sulle campagne Google Adwords. Dopo qualche fallimento, creai una campagna con una spesa complessiva di 50,00€. Il risultato furono tre contratti da 300,00€ ciascuno.

Puoi trovare il sito qui:

- <https://progettazionipenelope.wordpress.com/>

Lo studio durò qualche mese, e poi decidemmo di chiudere. Non per la componente online, che andava forte, ma perché nessuno ci aveva insegnato ad essere imprenditori e purtroppo i costi superarono i ricavi. Ma per fortuna non lasciammo nemmeno un euro di debito.

Insomma, un'esperienza non troppo amara. Soprattutto perché ne avevo tratto un insegnamento essenziale: il web è davvero una risorsa utile e con un po' di impegno i risultati possono veramente arrivare.

## **Il caso MuchMoreSustainable**

Il mio primo e-commerce si chiamava così: MuchMoreSustainable.

Era una figata. Se avessi avuto un capitale da investire, sono sicuro che avrebbe ricevuto un successo enorme.

L'idea era questa.

Invece del solito dropshipping già impostato, volevo creare un sistema di vendita senza magazzino contattando i produttori uno ad uno.

Ma il bello viene ora. Che tipo di prodotti avrei potuto vendere per creare qualcosa di nuovo e di esclusivo?

L'unico paletto era la sostenibilità. Qualsiasi prodotto doveva essere 100% eco-sostenibile.

Decisi di farmi un giro su KickStarter, il servizio di crowdfunding dove menti geniali di tutto il mondo postano la propria idea; la quale, se meritevole, riceve finanziamenti dagli investitori in cambio del prodotto stesso a prezzo scontato, oppure di vere e proprie quote societarie.

Avevo selezionato 300 prodotti. Tra cui una bicicletta completamente realizzata in bambù, uno zaino da trekking iperconnesso, occhiali in bambù, vario tipo di abbigliamento alternativo realizzato con materiali eco-sostenibili, cinture realizzate con gli scarti di copertoni usati, ecc. ecc.

Circa il 5% dei produttori rispose alla mia richiesta, e iniziai a costruire l'e-commerce tramite Shopify.

Tuttavia il vero punto forte dell'e-commerce era un altro: avevo ideato un metodo per rendere qualsiasi spedizione eco-sostenibile. Qualcosa che nelle mani di Amazon potrebbe cambiare radicalmente il concetto stesso di spedizione.

Ti piacerebbe sapere di cosa si tratta? Purtroppo non ho brevettato l'idea, e visto che ci sono troppo affezionato, non te lo dirò. Anche se devi sapere che dire "figata" è dire poco.

Costi, resi, produttori innervositi, gestione impossibile: ho chiuso MuchMoreSustainable, dopo averci investito più di 4000,00€.

## Il caso AndreaTasselli.net

Dopo MuchMoreSustainable ho deciso di investire tutto nel web. Prima ho aperto altri due e-commerce, poi ho creato una linea di T-shirt. Tuttavia i risultati economici non erano sufficienti a giustificare tutto il tempo speso online. Ho deciso così di iniziare a conoscere davvero come funzionano le cose.

Da allora ho scoperto che non basta aprire un sito per riuscire a vendere i propri prodotti: bisogna creare traffico, fiducia e rispetto.

**AndreaTasselli.net è il mio sito personale. Il lavoro speso nel sito si è concentrato in circa otto mesi, di cui circa sei passati solo a studiare e a cercare contenuti free.**

Se tornassi indietro non ci penserei due volte prima di acquistare una di quelle guide create appositamente per farti risparmiare tempo e soldi. Se lo avessi fatto probabilmente non avrei perso tutti quegli anni e investito somme importanti di denaro in progetti destinati a chiudere.

AndreaTasselli.net ha solo una 20 di articoli e genera più di 15.000 visitatori al mese. Ogni settimana ricevo circa 6 richieste di preventivo, e moltissime mail con varie richieste.

In questo modo sono libero non solo di avere un'indipendenza economica, ma soprattutto di poter scegliere i clienti migliori.

## Il caso StorieDallOrto.it

Tutto è misurabile, tutto è analizzabile. Se potessi farmi vedere quanti visitatori ha la tua pagina o il tuo blog e quanto sono in target con la tua attività, potrei dirti se davvero potrai avere contatti utili facendo questi numeri.

*“Ok Andrea, facile dire tutte queste belle parole e passare per un professionista. Ma hai davvero imparato dai tuoi errori? Adesso sei in grado di replicare il successo di AndreaTasselli.net in altri progetti online?”*

Prendiamo “Storie dall’orto”

Storie dall’orto è un’Associazione Culturale fondata dalla mia attuale compagna, Sefora, la quale ha deciso di aprire un campo estivo per bambini completamente ecosostenibile.

Come avrai già avuto modo di capire io e la mia compagna teniamo particolarmente alla sostenibilità, in quanto la nostra formazione universitaria si è concentrata soprattutto in questi temi; e, anche perché viviamo la nostra gioventù come una sorta di cambiamento alla quale aspiriamo.

**Storie dall’Orto, quindi, è un semplice campo estivo costruito con un budget davvero minimo, ma che conserva attentamente i valori della sostenibilità attraverso il riciclo e lo smaltimento in loco.**

**Circa sei mesi fa ho costruito il sito “Storie dall’Orto” in una notte. Il sito appare molto semplice, ma chiarisce subito al visitatore il motivo per cui si trova lì, e come interagire per informarsi a riguardo.**

Il mese di luglio attraverso passaparola e volantinaggio, la mia compagna ha raggiunto un numero sufficiente di bambini per ripagare le spese sostenute e per pagare parte del suo stipendio.

Il mese di giugno, però, si è presentato un problema con il quale non avevamo fatto i conti: gli asili non chiudono fino alla fine del mese e molti genitori riescono a cavarsela con nonni e altri parenti.

Tre giorni prima dell'inizio del campo, Sefora era disperata. Non sapeva come dire ai genitori del bimbo che il campo sarebbe stato deserto. Era venerdì 17 giugno e il campo sarebbe cominciato lunedì 20. **Ho preso in mano la situazione e ho creato una landing page ottimizzata con un buon copy.**



# il campo estivo dove si riscopre il contatto con la natura

**Divertimento all'aria aperta!**

Il campo estivo dove si insegna il valore della  
sostenibilità e dell'ecologia.

Abiti a Pistoia?

Cerchi un campo estivo per i tuoi piccoli?

Il campo estivo gestito dall'Associazione Culturale Storie dall'Orto è  
la scelta più etica e sostenibile.

Presso l'Associazione i tuoi piccoli impareranno il valore della sostenibilità e dell'ecologia. Saranno a contatto con la  
natura e potranno vivere esperienze indimenticabili.

Da Giugno a Settembre dal lunedì al venerdì dalle 9.00 alle 16.00 e  
il sabato mattina dalle 9.00 alle 12.00.





Fissa un appuntamento per dare un'occhiata al posto. Sefora ti accompagnerà nella visione degli spazi e ti farà conoscere i laboratori che verranno svolti.

Un esempio di alcune attività svolte con i bambini durante questo primo mese?

- Tutti insieme abbiamo costruito due spaventapasseri per l'orto: Giustino e Marilù!
- Abbiamo fatto la caccia al tesoro
- Abbiamo seminato
- abbiamo fatto un laboratorio di orticoltura
- E abbiamo addirittura costruito un pollaio!

Tutto questo verrà ripetuto nel campo estivo, dove ci saranno sempre novità.

Oltre a questo andremo a fare trekking nel bosco e quando il sole è alto nel cielo.. tutti in piscina!

**Perché insegniamo il valore della sostenibilità?**



Siamo Andrea e Sefora, l'uno laureato in Urbanistica e Pianificazione Territoriale e l'altra in Progettazione di Sistemi Turistici Sostenibili. Nei nostri percorsi di studi la parola più ricorrente è stata "sostenibilità".

Abbiamo deciso di gettarci in questa avventura un anno dopo la nascita della nostra bimba Penelope. Seguendo spesso i principali mezzi di informazione, la nostra coscienza ci ha spinti a fare parte del cambiamento. Essere sostenibili non è più una scelta secondaria, è un bisogno primario.

**“Trattiamo bene la terra su cui viviamo: essa non ci è stata donata dai nostri padri, ma ci è stata prestata dai nostri figli.”**

È per i nostri figli che dobbiamo costruire un mondo più pulito. E proprio insegnando loro la cultura dell'ecologia potremo sperare di raggiungere veramente questo risultato.

Attualmente servirebbero tre pianeti come il nostro per permettere un simile consumo di risorse.

La capacità di rigenerazione delle risorse naturali è in funzione del tempo. Se in un lasso di tempo in cui noi consumiamo 3 e la terra produce 1, significa che prima o poi arriveremo ad un collasso.

L'associazione Culturale Storie dall'Orto insegna questo. Il campo all'aria aperta dove vengono svolte le attività è stato realizzato con particolare attenzione al riciclo e all'acquisto di prodotti a km0.

Il posto è privo del superfluo, ma ricco della cosa più bella che esista: la natura.

Scegliere questo campo estivo non significa solo far divertire i tuoi figli all'aria aperta, ma soprattutto fare una scelta etica.

Inseguiamo tutti lo stesso sogno: rendere il mondo un posto migliore.

**Chiamando o inviando una richiesta tramite il modulo di contatto entro lunedì 20 giugno otterrai uno sconto del 30% su tutto il mese!**

**Affrettati perché il tempo sta per terminare**

**Chiama adesso!**



**3336112140**

**Oppure compila il seguente modulo di contatto per la tua richiesta**

Il tuo nome (richiesto)

La tua email (richiesto)

Oggetto

Il tuo messaggio

INVIA

E se proprio non vuoi fare niente di tutto ciò, aiutaci ad inseguire il nostro sogno:  
Condividi questa scoperta su Facebook e parlane a parenti e amici!



tel: **3336112140**

Per attirare clienti sulla landing page ho creato un annuncio con Facebook ADS, ottimizzato per un target specifico.

Ho creato tre gruppi di inserzioni con target, budget e impostazioni differenti, per scoprire le migliori combinazioni.

<input type="checkbox"/>		Nome dell'inserzione	
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		Default name - Conversioni sul sito Web Conversioni sul sito Web > Primo gruppo
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		Default name - Conversioni sul sito Web - Image 1 Conversioni sul sito Web > Primo gruppo
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		Default name - Conversioni sul sito Web - Image 2 Conversioni sul sito Web > Primo gruppo

Ho impostato un prezzo per conversione, inserendo il pixel di Facebook proprio nella “thank you page” del modulo di contatto.

Inoltre ho inserito il numero di telefono, per cercare di guadagnare qualche contatto “gratis”.

Poi ho inserito l’URL della landing page che avevo precedentemente creato.

## Modifica inserzione: Default name - Conversioni sul sito Web

Per domande e altre informazioni, vedi le [Linee guida sulle pubblicità di Facebook](#).

Destination ⓘ

URL del sito Web ⓘ 981

[http://storiadallorto.it/campo\\_estivo\\_2016/](http://storiadallorto.it/campo_estivo_2016/)

Canvas ⓘ

Seleziona un'unità Canvas  +

URL di visualizzazione (facoltativo) ⓘ

Inserisci il link che vuoi mostrare alle persone nella tua inserzione

Testo

Giochi e laboratori per far conoscere l'importanza dell'ambiente e della natura. Vieni a trovarci!

Titolo ⓘ

Campo Estivo Pistoia 2016

Descrizione del link della sezione Notizie ⓘ

**Anteprima**

Sezione Notizie dei computer   Sezione Notizie dei dispositivi mobili   Feature phone

Colonna destra dei computer

**Associazione culturale "Storie dall'orto"**

Sponsorizzata ·

Giochi e laboratori per far conoscere l'importanza dell'ambiente e della natura. Vieni a trovarci!

Campo estivo ecosostenibile

Ho impostato un budget giornaliero di 40,00€, ma con una spesa per conversione abbastanza bassa (sotto i 4,00€).

Ho utilizzato questo sistema, generalmente errato (se si vuole mantenere un alto CTR per migliorare la qualità delle proprie inserzioni), perché sapevo che avrei utilizzato Facebook ADS per questa pagina solo una volta.

Così facendo sapevo che Facebook non sarebbe stato in grado di farmi convertire tutti i 40,00€, ma ci avrebbe disperatamente provato.

Cosicché l'annuncio sarebbe stato mostrato a più persone possibili.

### Budget e programmazione

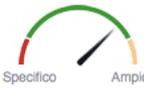
**Budget giornaliero** € 40,00 [Modifica budget](#)  
€ 40,00 EUR  
L'importo reale speso al giorno potrebbe variare.

**Programma inizio** Sabato 18 giugno 2016 15:43:45  
Fuso orario di Roma

**Programma fine**  Non programmare data di fine, pubblica continuamente  
 Termina pubblicazione in data:  
20/6/2016 21:43  
Fuso orario di Roma

**Programmazione delle inserzioni** Pubblica le inserzioni continuamente  
[Altre opzioni](#)

### Definizione del pubblico



Il pubblico selezionato è abbastanza ampio.

Copertura potenziale: 8100 persone

### Copertura giornaliera stimata

**2100 - 4800 persone su Facebook**



0 di 4800

Questa è solo una stima. I numeri mostrati si basano sulle prestazioni medie delle inserzioni destinate al pubblico che hai selezionato.

Poi ho impostato un target di persone presenti in un raggio di 10 km dall'Associazione, con un età compresa tra i 27 e i 40 anni.

Ovviamente si può diventare genitori molto prima o molto dopo questa soglia di età (vedi me), ma sotto i 27 i genitori difficilmente hanno un reddito tale a far fronte alle spese di un campo estivo, mentre sopra questa età si rischia di mandare la campagna fuori target visto il numero molto basso di neo genitori over 40.

NUOVO PUBBLICO ▾

**Mostra le inserzioni alle persone che conoscono la tua azienda** ✕  
Puoi creare un pubblico personalizzato per mostrare le inserzioni ai tuoi contatti, a chi visita il sito Web o a chi usa l'applicazione. [Crea un pubblico personalizzato.](#)

**Luoghi** ⓘ Tutte le persone in questo luogo ▾

Italia

📍 (43.9323, 10.9141) + 10km ▾

📍 Includi ▾ | Aggiungi luoghi

Aggiungi luoghi in gruppo...

**Età** ⓘ 27 ▾ - 40 ▾

**Genere** ⓘ Tutti Uomini **Donne**

**Lingue** ⓘ Inserisci una lingua...

Per il target demografico, ho impostato “genitori con figli in età prescolare”, “genitori con figli ai primi anni di scuola” e “genitori con figli preadolescenti”.

Infine come Hobby, ho impostato “Sostenibilità” visto che è il tema essenziale del campo estivo.

Targetizzazione INCLUDI le persone che soddisfano almeno UNO dei seguenti requisiti ?

dettagliata ?

Dati demografici > Genitori > Tutti i genitori

(3-5 anni) Genitori con figli in età prescolare

(6-8 anni) Genitori con figli ai primi anni di scuola

(8-12 anni) Genitori con figli preadolescenti

Interessi > Hobby e attività > Politica e questioni sociali

Sostenibilità

Aggiungi dati demografici, interessi o comporta... | Suggestimenti | Sfoglia

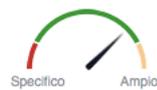
Escludi delle persone o restringi il pubblico

Connessioni ?

Aggiungi un tipo di connessione ▾

Salva questo pubblico

### Definizione del pubblico



Il pubblico selezionato è abbastanza ampio.

Copertura potenziale: 8100 persone

### Copertura giornaliera stimata

f 2100 - 4800 persone su Facebook

0 di 4800 ?

Questa è solo una stima. I numeri mostrati si basano sulle prestazioni medie delle inserzioni destinate al pubblico che hai selezionato.

La spesa totale, al termine del periodo è stata di 40€

Budget ?	Importo ... ?
€ 40,00 Giornaliero	€ 37,09
€ 30,00 Giornaliero	€ 2,85
	€ 39,94 Spesa totale

Risultato: la spesa totale è stata di 40€ su Facebook ADS, a fronte di 5 contatti telefonici e 4 mail ricevute. Di questi, tre famiglie hanno deciso di iscrivere i loro bambini al campo estivo. Risultato: ogni iscrizione è costata circa 6,70€, mentre per ogni settimana i genitori pagano circa 80€.

L'epilogo di questa storia è che non si crea un progetto sul web dall'oggi al domani, con la speranza di fare subito un sacco di soldi. **Chi ti insegna come creare profitto da qualcosa senza spendere tempo e fatica, sta cercando di truffarti.**

Io ho vissuto sulla mia pelle la difficoltà di farsi strada sul web, e questo a volte mi è costato molto caro.

**Nella mia guida imparerai i metodi migliori per fare le cose esattamente come devono essere fatte: un metodo razionale per creare un sito e ottimizzarlo per ottenere clienti e visitatori.**

*Investire oggi in questo corso, significa risparmiare domani nei fallimenti.*

## **Il caso Walli**

Infine ti racconto il caso WALLI.

Vedi [www.wall-printer.com](http://www.wall-printer.com) e [www.stampasumuro.it](http://www.stampasumuro.it)

Ho conosciuto per caso il titolare del Gruppo, mi ha scritto lui un post sul sito. Abbiamo iniziato a lavorare con la creazione del Logo. Siamo andati d'accordo e diventati amici.

Insomma, te la faccio breve: oggi il logo Walli è leader mondiale nel suo settore, con progetti complementari in corso. Grazie alla fiducia reciproca guadagnata, oggi sono fornitore esclusivo dei loro progetti. E' appena partito, ma per specializzazione e volumi, coinvolgerà un centinaio di altre piccole imprese sul territorio, per le quali sarò il primo interlocutore.

**Quindi la morale è che va bene lavorare per la quantità, il traffico; ma devi pensare alla qualità, la selezione dei clienti fra quelli che possono diventare continuativi e segnalarti altre opportunità.**

Altrimenti ogni giorno devi ripartire da zero e abbasserai gli standard qualitativi.

# Utilizza una strategia olistica

Non sto parlando di pratiche orientali o di cose simili. Quello di cui parlo è una strategia prettamente razionale, che si presta a visualizzare il metodo per raggiungere i propri obiettivi sotto diversi punti di vista.

La teoria olistica insegna che la somma delle parti non è uguale alla somma delle loro interazioni.

Quindi un tutti gli organi vitali inseriti in un corpo umano non lo fanno funzionare, almeno che essi non interagiscano tra loro.

**Una strategia olistica è un sistema razionale ideato per analizzare gli tutti gli aspetti della propria attività online e delle loro interazioni.**

Solo in questo modo è possibile comprendere davvero i punti deboli delle nostre azioni, con il fine di renderli punti di forza.

Un sito WordPress è composto da:

- un back end da cui potrai aggiungere e gestire i tuoi contenuti
- un front end che verrà visualizzato dagli utenti sul browser
- un codice HTML racchiuso in vari file template
- un codice CSS che informa il browser sugli stili del sito
- una rete di backlinks

Per far sì che tutti gli elementi collaborino e interagiscano tra loro, è **necessario riuscire a vedere il proprio sito web**.

La difficoltà di molte persone, e il motivo per cui abbandonano ancora prima di aver provato a raggiungere il successo, è che non riescono a **vedere** il proprio sito web.

Cosa significa?

[LEGGI QUESTA STORIA, È IMPORTANTE] Da piccolo uscivo di casa per recarmi a scuola passavo da una strada circondata da due filari alberati. Tuttavia, non essendo un buon osservatore non vi ho mai prestato attenzione.

Un giorno in classe, le maestre ci raccontavano la biologia delle piante e di come riescono a riprodursi. Una pianta in particolare suscitò la mia curiosità: era un pino marittimo. La spiegazione fu così avvincente che rimase bene impressa nella mia memoria.

Al ritorno a casa, con mia grande sorpresa, notai che i filari alberati che circondavano la strada erano proprio dei pini marittimi.

Da allora quando vado in giro, vedo intorno a me molte varietà di piante, ma i miei occhi percepiscono solo un insieme di chiome verdi. Quando vedo un pino marittimo, invece, lo riconosco immediatamente. Questo fa la differenza e lo fa in maniera sostanziale: riuscire a dare un nome a qualcosa, permette di vederla, e vederla significa capirla.

Riuscire a vedere il proprio sito significa poterlo comprendere e manipolare nella maniera più

**opportuna. La differenza tra riuscire a manipolare qualcosa e non poterlo fare, decreta il successo o il fallimento.**

Grazie a questa guida potrai iniziare a vedere il tuo sito web, e a comprenderlo nella sua complessità. Questo farà sì che potrai iniziare a capire come funziona il mondo del web, e riuscire a trarne un profitto economico.

Non esistono altre strade se non un buono studio. In questa guida c'è tutto quello di cui hai bisogno.

# Mira alla luna

**Immagina la tua vita tra un anno.**

Come ti vedi?

Come vedi il tuo lavoro? **Come vedi le tue opportunità di migliorare la tua condizione economica?**

Io ho pensato a tutto questo, esattamente tre anni fa, quando la mia vita stava per cambiare per sempre.

Era gennaio, faceva molto freddo. Tornai a casa da lavoro sfinito e la mia attuale compagna mi saltò in braccio dicendomi di essere incinta. Fu subito una grande felicità. Una gioia immensa, placata solo dalla difficoltà economica.

Ricordo bene quando **dissi a me stesso che avrei fatto il massimo per non farle mancare niente**. Né a lei, né alla piccina che stava arrivando (sì, è una femmina e si chiama Penelope).

La mia vita non è sempre stata uno spasso. Nonostante sia nato in una famiglia di stampo medio, i miei genitori mi hanno sempre spinto a fare da solo; a guadagnare i soldi necessari per poter soddisfare le mie esigenze.

Questa costante ricerca di un metodo per poter soddisfare le mie esigenze senza dover lavorare come uno schiavo, mi ha fatto mettere in moto.

**Ho finito tutti i miei risparmi in ottimi prodotti reperiti sul web.** Ho acquistato centinaia di domini, comprato innumerevoli temi su ThemeForest, StudioPress. Acquistato grafiche su GraphicRiver, Desing Cuts.

Piani di abbonamenti Shopify, e ho girato tutto lo scibile degli hosting conosciuti.

**Ho finito tutti i miei risparmi, davvero tutto.**

“Sei uno stupido”, dirai.

Stava per nascere tua figlia, e hai buttato tutti i tuoi risparmi sul web.

**“Forse sono uno stupido”, potrei replicarti, ma come dice un detto: “mira alla luna, se la manchi sarai sempre tra le stelle”**

Ogni giorno che passava, infatti, guadagnavo qualcosa in più. Non soldi; non bitcoin. **Guadagnavo conoscenza, sapere.** Imparavo dai miei errori e ogni minuto ne sapevo qualcosa in più.

Non c'è stato un solo momento in cui ho rinnegato le mie fatiche e i miei investimenti. Perché **sapevo che ce l'avrei fatta.** Sapevo che tutto è possibile se lo vuoi veramente.

Così non ho mai mollato. Ho lottato con tutte le mie forze per ottenere risultati fantastici.

**Adesso ho un business solido che si basa sulla grafica e sul web design.** Argomenti scelti perché rispecchiano le mie passioni e il mio percorso universitario.

Stop. STOP!

## **Quello che sto per dirti è sconvolgente.**

Pensi che i miei investimenti siano realmente serviti a qualcosa?

Pensi che se avessi scelto una strada diversa fin da subito, non avrei ottenuto gli stessi risultati?

Mentre scrivo queste parole sbatterei la testa sul muro. Dico davvero.

Se avessi avuto una guida, un riferimento, un metodo da seguire, avrei risparmiato migliaia di euro e un'innumerabile quantità di tempo.

Certo, i miei errori mi hanno portato al mio risultato. Ma se avessi investito lo 0,01% di quello che ho speso in hosting, grafica, abbonamenti vari e temi, in un corso come questo, avrei risparmiato il 99,99% del mio tempo e del mio denaro.

Se io avessi avuto a disposizione un Kit come questo, adesso sarei circa tre anni più avanti con il mio lavoro.

Ma non mi importa. Questo corso è dedicato a te che insegui gli stessi miei obiettivi. A te che vuoi dare una svolta alla tua vita.

Sai cosa ti dico: **non voglio che tu acquisti il corso se il sangue non ti brucia nelle vene.**

**Questo corso è dedicato a chi brama di cambiare il proprio futuro.**

Questo corso è dedicato a chi punta in alto, perché ricorda:

**“Mira alla luna, se sbagli finirai comunque tra le stelle”**

Ti ricordo che nei prossimi giorni riceverai ulteriori aggiornamenti e altro materiale.

Grazie per l'attenzione.

Good Luck!

Andrea