

“Guida Ricchezza”

**La Psicologia dei Ricchi per Creare
Rendite e Guadagnare Denaro**

di Giacomo Bruno

Autostima.net

Distribuito da: www.mondoebook.it

Guadagna rivendendo questa ed altre guide ! Potrai guadagnare il 30 % su tutti i prodotti da te venduti ai tuoi amici, parenti e tutte le altre persone interessate

Scopri come fare : [Affiliazione Autostima](#)

Credenze vincenti

Quanti volte abbiamo sentito dire che i soldi sono "sporchi"? E che per diventare ricchi bisogna lucrare sugli altri? E che i ricchi sono persone sole, senza amici veri, circondati dalla falsità? E che ad essere ricchi davvero si rischia solo di generare invidia e chissà cosa altro?

Spesso le convinzioni che la nostra cultura ci trasmette sono alla base del nostro modo di gestire i soldi. Forse è vero che tutti noi vorremmo avere di più, vorremmo idealmente essere pieni di soldi. Ma il nostro inconscio non ce lo permette. E non ce lo permetterà finchè avremo quelle convinzioni così limitanti.

Se io dentro di me sono convinto che essere ricchi significa essere sporchi, a livello inconscio farò di tutto per sabotare ogni mio progetto e per evitare di portare a termine i miei obiettivi finanziari.

Al contrario, un sistema di credenze vincenti sono alla base del vero benessere finanziario. Se io credo di potercela fare, ci metterò tutto il mio impegno, otterrò grandi risultati, e mi convincerò sempre di più di potercela fare. E alla fine ce la farò.

Scala del successo

Molto importante è avere le idee chiare su dove vogliamo andare, sulla direzione da intraprendere.

Pensate a cosa può succedere se ci ammazziamo di lavoro per una vita, raggiungiamo obiettivi importanti, ma solo alla fine ci rendiamo conto che questo non è quello che volevamo dalla vita.

Un vecchio detto dice: "prima di salire la scala del successo, controlla che sia appoggiata sulla parete giusta"!

Magari faccio una vita di sacrifici per guadagnare un milione di euro, e solo poi mi rendo conto che i soldi non mi danno la felicità. Troppo spesso infatti ci dimentichiamo il nostro obiettivo.

Il nostro obiettivo non è "fare i soldi", ma raggiungere la serenità che i soldi possono darci. Quindi l'obiettivo reale è la serenità, mentre i soldi sono solo un mezzo.

E se io per fare soldi, mi devo sacrificare tutta la vita e devo rinunciare alla mia serenità (e anche a quella della mia famiglia), allora sto raggiungendo la parete opposta a quella della serenità.

In questi casi è bene fermarsi a riflettere...

Obiettivi

Pianificare i propri obiettivi e le proprie mete è essenziale, sia per non lasciarsi trasportare dalla vita passivamente, sia per creare un'autostima basata su riferimenti positivi chiari e determinati.

Raggiungere un obiettivo che abbiamo deciso, ci dà tanta soddisfazione e soprattutto ci dà una grandissima sicurezza nell'affrontare le situazioni della vita.

Un obiettivo deve essere espresso in forma positiva e non negativa. Ad esempio "non voglio fare questo lavoro" non è un obiettivo, ma solo un allontanamento da qualcosa. Invece "voglio fare il pilota" è corretto.

L'obiettivo deve essere formulato al presente: quindi "sono un pilota" e non "sarò un pilota".

Ovviamente dobbiamo cercare un obiettivo finale, non strumentale. Ad esempio se diciamo "voglio un nuovo lavoro più redditizio", questo potrebbe essere solo uno strumento per raggiungere obiettivi più alti, come comprarsi una nuova casa. In tal caso, l'obiettivo da focalizzare non è il primo, ma quello di "comprarsi una nuova casa".

Deve essere carico di emozioni, sentito nel cuore, vissuto con i cinque sensi. Deve cioè essere quello che realmente desideriamo con tutta la passione possibile.

Al tempo stesso deve essere raggiungibile in tempi determinati, quindi essere ragionevole e misurabile, ovvero deve essere chiaro in che modo ci avviciniamo ad esso e come possiamo capire di averlo raggiunto.

Ci dobbiamo assumere la responsabilità del nostro cammino verso la meta, dal primo all'ultimo passo. E non deve interferire con la nostra salute fisica e mentale, deve rispettare le nostre possibilità e i nostri valori.

Linea del tempo

Proviamo a pensare la nostra vita come una linea, che dal passato va verso il futuro, passando per il presente. Su questa linea del tempo si trovano tutti gli eventi della nostra vita.

Immaginiamo di posizionarci su questa linea, all'altezza del punto in cui riteniamo opportuno raggiungere questo obiettivo. Ad esempio tra un mese, o tra un anno, o tra dieci anni.

A questo punto, cosa possiamo sentire quando raggiungiamo l'obiettivo? E cosa possiamo vedere? Entriamo nella scena immaginaria, guardiamola con gli occhi di chi l'ha raggiunta e godiamone con tutti i sensi.

Ora usciamo dalla scena, guardiamola dall'esterno, così da sapere che è quello che desideriamo e da motivarci ancora di più verso questo obiettivo.

Ora da quel punto del futuro, guardiamo verso il presente e, lentamente, riavvolgiamo il film, ripercorrendo tutti gli eventi intermedi, dall'obiettivo raggiunto al primo passo che abbiamo deciso di compiere in quella direzione.

Torniamo al presente e viviamo carichi e motivati: il nostro cervello si orienta automaticamente verso quell'obiettivo ed è sensibilizzato verso tutti quei passi necessari al raggiungimento della nostra meta.

Stipendio mensile

Quanto vogliamo guadagnare al mese per poter dire di essere ricchi? 5.000 euro? 10.000 euro? 20.000 euro? Stabiliamo la nostra cifra, quella per la quale potremmo sentirci ricchi a tutti gli effetti.

Perchè è importante stabilire una cifra? Perchè in questo modo il nostro cervello si focalizzerà sull'obiettivo e farà di tutto per raggiungerlo in maniera automatica.

Spesso durante i corsi dico: "ok, avete stabilito la vostra cifra? bene, raddoppiatela!"

Ognuno di noi si deve abituare a pensare in grande, l'unico modo per diventare ricchi e acquisire una mentalità vincente e da ricco. Potremo così trasmettere anche agli altri tutto il nostro valore.

Quanto valiamo?

E' facile stabilire quanto vogliamo guadagnare in un mese per sentirci ricchi. Meno facile è stabilire quanto valiamo.

Ancora una volta vale il detto "Pensa ad una cifra... raddoppiala... raddoppiala ancora". Questo è il tuo valore.

Perchè in genere siamo troppo umili quando si parla di denaro. Forse la cultura ci ha insegnato che i soldi sono sporchi. Forse ci vergognamo a chiedere dei soldi per i nostri servizi. Come se il panettiere si vergognasse di farci il conto della spesa...

Se noi offriamo un servizio, dobbiamo farci pagare per quello che valiamo. Punto.

E non sto parlando solo di servizi tipo la formazione o la consulenza. Sto dicendo che anche lo spazzino sta offrendo un servizio e deve essere pagato per quel servizio e deve essere rispettato come chiunque altro.

Così anche per la segretaria. Sta offrendo un servizio all'azienda per cui lavora. Non è un rapporto di dipendenza, ma uno scambio alla pari: io do a te, tu dai a me.

Seguire il talento

Spesso mi scrivono per chiedermi che lavoro fare... e io rispondo con "a te cosa piace fare?".

Chi mi dice "non lo so" e chi mi dice "mi piace fare questo e quest'altro, ma tanto non posso mica farne un lavoro. Il lavoro è fatica, il lavoro è sofferenza. Se uno vuole stare tranquillo si deve cercare un posto sicuro, da dipendente".

Ma chi lo dice che il lavoro non può essere divertente?! Anzi io credo il contrario. Se il lavoro non è divertente, se il lavoro non rispecchia le nostre passioni e il nostro talento, non durerà molto. Non ci porterà benessere e serenità, nè tantomeno denaro e indipendenza finanziaria.

Fermiamoci a riflettere ancora una volta. Cosa ci piace fare? Per cosa troveremmo il tempo anche di notte? A cosa non vorremmo mai rinunciare? Scopriamolo ora e diamoci da fare prima che sia troppo tardi. Trasformiamo il nostro talento e la nostra competenza in un lavoro magnifico e remunerativo.

Specializzarsi

Dopo aver scoperto cosa è che ci appassiona veramente, cerchiamo di capire cosa ci rende unici. Cosa è che fa la differenza tra noi e i nostri concorrenti?

Ad esempio, abbiamo scoperto che la nostra passione per la Comunicazione ci ha dato nel corso degli anni, libro dopo libro, una grandissima competenza. Come possiamo metterla a disposizione degli altri? Cosa ci rende unici? Cosa possiamo offrire in più che altri non offrono?

La risposta è SPECIALIZZARSI. Dobbiamo specializzarci in uno specifico settore. Ad esempio possiamo interessarci al settore della Pubblicità. Quindi approfondire le conoscenze che già abbiamo con letture o corsi specifici del settore pubblicitario.

Così quando andremo a proporci alle aziende portando un programma personalizzato per la gestione della comunicazione pubblicitaria di quell'azienda, sicuramente faremo un'ottima impressione e avremo molte possibilità in più rispetto ad un qualsiasi consulente esperto di comunicazione.

Senza limiti

Una delle qualità più straordinarie dei lavori indipendenti è il non avere limiti di crescita economica.

Al contrario un lavoro dipendente ha sempre e comunque dei limiti, per quanto alti possano essere. Un buon ingegnere può anche arrivare a guadagnare 5.000/10.000 euro al mese in un'azienda. Ma non diventerà MAI milionario. Invece il proprietario di quella stessa azienda, attraverso il lavoro dell'ingegnere e di altri dipendenti, potrà fare milioni semplicemente organizzando il lavoro altrui.

Allo stesso modo ci sono competenze che possono essere pagate davvero tante. Pensate ad Anthony Robbins, il formatore numero uno al mondo, personal coach del presidente Clinton e di Gorbaciov: un rapporto di consulenza costituito da 12 telefonate costa 1 milione di dollari. Ripeto, 1 milione di dollari per fare quattro chiacchiere al telefono.

Ma se c'è qualcuno disposto a pagare tali cifre, evidentemente è un servizio che vale. Evidentemente una sua consulenza in un'azienda che fattura bene, può significare decine di milioni di dollari in più.

Quindi in realtà il nostro valore ha significato rispetto ai risultati che possiamo ottenere. Perché la formazione costa tanto? Perché migliorare le nostre capacità di comunicazione e la nostra autostima non ha prezzo.

Dipendente o Indipendente?

Come abbiamo appena visto il lavoro dipendente è fortemente limitante. E fortemente limitato dalle nostre stesse credenze.

Quante volte i genitori ci hanno detto che dobbiamo studiare per trovare un lavoro sicuro, e poi farci una famiglia e poi comprarci casa?

Questo è proprio il percorso dell'italiano medio, quello che rimarrà povero e indebitato a vita.

Ecco la sua vita divisa in fasi standard:

- 1) studia per 25 anni, si laurea, e non trova lavoro per un paio d'anni.
- 2) intanto si fida, trova un lavoretto e mantiene la fidanzata.
- 3) si sposa, così hanno due stipendi, e decidono di comprarsi casa: ecco il mutuo a 30 anni
- 4) lavora tutta la vita per coprire i suoi debiti, si sforza di lavorare sempre di più per avere più soldi; e mantenere i tre figli che intanto hanno cresciuto con mille sacrifici
- 5) i figli crescono e gli rinfacciano di non aver avuto nulla, senza capire che i genitori hanno rinunciato a tutto per mandarli nelle migliori scuole.

Di chi è la colpa? Dei figli ingrati? O dei genitori? O forse della nostra cultura che tende ad appiattirci?

Comprare debiti o rendite?

La nostra cultura ci ha insegnato che la casa è il grande investimento. E che noi dobbiamo comprare casa, andarci a vivere e pagare il mutuo con il nostro lavoro di una vita.

La nostra cultura ci insegna questo: **COMPRARE DEBITI!**

In realtà il grande investimento sulle case è solo per le banche che si arricchiscono con i tassi di interesse. Loro non comprano debiti, loro **COMPRANO CREDITI** nei confronti di chi fa il mutuo.

Questo è il segreto: **INVESTIRE** i soldi comprando **RENDITE**, **NON DEBITI**. Se io compro una casa per andarci a vivere, sarò povero tutta la vita.

Se io compro casa per affittarla a qualcun altro, e con l'affitto mi ci pago il mutuo, mi ritroverò con una casa senza aver tirato fuori neanche un euro!

E nessuno mi vieta di fare la stessa cosa contemporaneamente con altre dieci case. E se sono bravo e risco a comprare ad un livello un po' più basso del mercato, dai soldi dell'affitto delle mie case, posso tirar fuori tranquillamente altri soldi con cui affittarmi una casa dove andare a vivere io stesso.

Così vivo tranquillo e sereno, mentre altre persone mi pagano

l'affitto e mi permettono di comprarmi dieci case tutte insieme.

Niente male, vero?

Leva Finanziaria

La Leva Finanziaria è quello strumento che ci permette di moltiplicare i nostri guadagni.

Archimede diceva "datemi una Leva e vi solleverò il mondo".

E noi potremo effettivamente sollevare il mondo se riusciamo ad applicare questo principio al nostro lavoro.

Nella lezione precedente abbiamo visto come comprare casa senza tirar fuori un euro. Mettiamo il caso che per comprare la casa da affittare ad altri abbiamo bisogno di 100.000 euro. Noi mettiamo 10.000 euro e la banca ci presta 90.000 euro. In pratica con 10.000 euro possiamo spostare 100.000 euro. La Leva (il moltiplicatore) vale 10, ovvero posso spostare una quantità di soldi dieci volte più grande.

Quindi quando poi incasso un affitto annuo di 10.000 euro (rendita del 10%), in realtà la mia rendita non è del 10%! O meglio è del 10% rispetto ai 100.000, ma io ne ho tirati fuori solo 10.000, quindi la rendita è del 100% in un anno!

E in banca mi danno lo 0,1%.... Quindi con zero posso ottenere 1000: la leva (il moltiplicatore) vale dunque infinito.

La leva tecnologica spiegata nell'ebook per [Fare Soldi Online con Blog e MiniSiti](#).

La leva finanziaria per [guadagnare con Emule e YouTube.](#)

La leva finanziaria per [investire in Immobili.](#)

La leva finanziaria per [investire in borsa.](#)

La leva finanziaria per [investire in opzioni.](#)

Investire in Borsa

La Leva Finanziaria è davvero una grande potenza. Possiamo utilizzarla anche in Borsa...

Molti broker online (intermediari) offrono uno strumento che si chiama "Marginazione" che è appunto una leva con moltiplicatore 5.

In pratica con 10.000 euro posso comprare azioni per 50.000 euro. Così se le azioni salgono del 2% in un giorno (cosa molto frequente, specie sui titoli americani), e quindi il valore passa da 50.000 a 51.000, io posso rivendere con un guadagno di 1.000.

Ricordiamoci però che io ho investito solo 10.000 e un guadagno di 1.000 equivale al 10% (ovvero 2% moltiplicato 5). Non male il 10% di guadagno in un giorno!

Se fosse così tutti i giorni, arriveremmo alla fine dell'anno, davvero multimilionari!

Ovviamente non è sempre facile guadagnare in Borsa. Anzi, uno strumento come la Leva può essere grandiosa come pericolosa: se è facile guadagnare il 10% lo è altrettanto perdere la stessa cifra. Quindi non muovetevi in Borsa finché non avete chiaro cosa significa!

- [La Borsa dal 1897 al 2030](#)
- [INVESTIRE IN BORSA](#)
- [VINCERE IN BORSA](#)

Poveri, Classe media, Ricchi

Qual è la differenza tra poveri, classe media e ricchi? Non è tanto il reddito, quanto le differenze nel flusso di cassa. Il flusso di cassa è la differenza tra entrate e uscite.

Ad esempio tra le entrate ci possono essere lo stipendio mensile ed eventuali rendite (case che abbiamo dato in affitto, etc). Tra le uscite abbiamo tutte le spese fisse (bollette, affitto, mutuo, etc) più le spese extra (vacanza estiva, nuovo televisore, etc).

Allora si definisce **POVERO** chi ogni mese ha uscite maggiori o uguali alle entrate. Quindi è perennemente con l'acqua alla gola.

Si definisce **CLASSE MEDIA** chi ha entrate da lavoro (quindi nessuna rendita) maggiori delle uscite. Quindi chi vive discretamente, ma che per vivere deve lavorare tutta la vita.

Si definisce **RICCO** chi ha entrate fisse (cioè rendite) maggiori delle uscite. Quindi chi non ha bisogno di lavorare perchè le spese sono tutte coperte dalle rendite fisse. Ad esempio chi riceve soldi da case in affitto, investimenti immobiliari e azionari, attività di cui è socio, etc.

Quindi non è tanto la quantità di soldi a farci ricchi, ma il nostro modo di gestire il flusso di cassa. Se lavoriamo tutta la vita per i

soldi non saremo mai ricchi. Se facciamo lavorare i soldi per noi, tramite investimenti, allora saremo ricchi e soprattutto liberi.

I soldi fanno la felicità ?

Si dice che la ricchezza non dia la felicità... siamo tutti d'accordo?

La risposta è sì, siamo d'accordo! Sappiamo bene quante persone benestanti siano infelici e dedite ad alcol e cocaina. Sappiamo bene quante persone che vincono la lotteria finiscano presto in rovina e addirittura suicidi.

Perchè i soldi non danno la felicità. Lo sappiamo bene e lo vediamo spesso in queste pagine, dove parliamo di autostima a prescindere dalle condizioni economiche.

Ma c'è un però...

La ricchezza non dà la felicità. Però sicuramente dà la LIBERTA'. Questo dobbiamo proprio ammetterlo.

Senza soldi non siamo liberi di mandare a quel paese il capo che ci tratta senza rispetto, non siamo liberi di andare in vacanza con la nostra famiglia quando vogliamo. Senza soldi non possiamo permetterci neanche alcune costose cure mediche. La nostra vita può essere a rischio, ma se non abbiamo i soldi siamo ancora più a rischio. Si dice che in America se non hai la carta di credito neanche ti accettano negli ospedali.

E allora se vogliamo essere liberi, dobbiamo acquisire una nuova

mentalità vincente, dobbiamo impegnarci e agire per raggiungere nuovi obiettivi. Ora.

L'uomo più ricco del mondo

C'era una volta un piccolo paesino in una zona molto arida della California. Manca l'acqua e così si indice un concorso per la gestione e il trasporto dell'acqua dal fiume. Vincono due persone a pari merito, John e Richard.

John si mette subito a lavoro, compra **due secchi** e dalla mattina alla sera fa avanti e indietro dal paese al fiume, riempie il suo pozzo e inizia a vendere l'acqua, 1 dollaro per secchio. Anche se fa un lavoro molto stancante, inizia a fare tanti soldi. Richard invece scompare, e John guadagna bene con il suo lavoro.

Ma dopo 6 mesi, Richard torna; con lui una squadra di ingegneri e di operai che nel giro di un mese costruisce un **acquedotto**, che porta nel paese un flusso d'acqua continuo. Acqua più pulita, più economica, 24 ore su 24. John corre ai ripari: assume i due figli che insieme a lui lavorano giorno e notte per offrire un servizio simile a quello di Richard. ma nonostante lavorino il triplo di prima, ottengono pochi risultati. John ha dedicato la sua vita al lavoro, ma è fallito.

Richard, invece, ha un **flusso costante di denaro** che entra nelle sue tasche e poiché ha tanto tempo libero si dedica alla famiglia e al divertimento. Nel frattempo con i guadagni fa costruire nuovi acquedotti in tutti i paesini della zona e diventa l'uomo più ricco del mondo...

**E tu stai portando ancora i tuoi secchi o stai costruendo il tuo
acquedotto?**

SEO o Pay Per Click?

Da anni webmaster di ogni livello cercano di ottenere visitatori da motori di ricerca come Google o Yahoo. La questione è: **mi compro una pubblicità in pay-per-click o lavoro sull'ottimizzazione del mio sito?**

L'ottimizzazione del sito, studio enorme su come essere al primo posto nella parte gratuita dei risultati di un motore di ricerca, si chiama **SEO, Search Engine Optimization**, ottimizzazione per i motori di ricerca, un qualcosa di piuttosto lungo e laborioso, che non garantisce risultati e che può far perdere un sacco di tempo.

E' vero che se la strategia va a buon fine **puoi risparmiare denaro**, però puoi riuscirci su una o due parole chiave; ma se io cerco altre parole correlate il sito non sarà più al primo posto. Perciò secondo te vale la pena faticare tanto per una keyword quando hai la possibilità di **investire su centinaia di parole chiave** con pochi centesimi di euro? O ti impegni a fare la stessa operazione di ottimizzazione centinaia di volte, ma è impossibile, te lo assicuro, o ti rendi conto che conviene, spendendo il meno possibile, acquistare le parole chiave in pay-per-click.

Il vero problema è che **Google**, e così gli altri motori di ricerca, cambia le regole del gioco quando più gli aggrada. Infatti, tempo fa, è accaduto che, ad un certo punto, quando tutti ormai conoscevano le strategie per attestarsi **in cima al rank della parte gratuita**, e si era innescata una guerra spietata tra i vari concorrenti, sono

cambiate tutte le regole. Non dipendeva più da quello che scrivevi nel sito, ma da quanti utenti ti linkavano dall'esterno.

Dopo mesi e mesi di studio le nuove regole sono state individuate, e c'era chi faceva offerte di questo genere: "Tu ci paghi dieci dollari e noi mettiamo il tuo link nel nostro sito, così tu viene cliccato da noi e da tanti altri e cresce il tuo 'pagerank', ovvero la tua autorità sul web". **Google ha cambiato anche in questo caso le regole** e si è dovuto ricominciare da capo. Il sistema ogni tanto si aggiorna per non farsi imbrogliare, perché altrimenti le ricerche sarebbero comandate da chi studia di più. Invece gli ingegneri di Google vogliono dare risultati concreti e seri, senza che si possa manipolarli a proprio piacimento.

Tempo fa, una persona che ha comprato il mio libro [FARE SOLDI ONLINE IN 7 GIORNI](#) e con la quale ho fatto coaching, mi ha detto: "Guarda, io nel pay per click non credo. Non vedo perché spendere soldi quando con un attento lavoro di ottimizzazione posso arrivare primo nei risultati gratuiti". Gli ho risposto molto semplicemente: "Okay, continua così, perdi tempo sull'ottimizzazione. Forse fra tre mesi sei primo in qualche risultato di ricerca, nel frattempo un ragazzino di 18 anni che ha letto il mio libro e che si è affiliato, **ha già guadagnato almeno 3.000 euro**. Sei sicuro di voler continuare ad agire così? Se proprio ci tieni a voler ottimizzare le tue pagine fallo pure, ma intanto prova anche il pay per click, perché, per quanto rappresenti una spesa, comunque ci sono strategie per pagarlo poco; in più sei online dopo cinque minuti e sulle parole che

hai deciso tu. Sai quanto spendi, perché hai un budget preciso, sai quanto guadagni e quindi se funziona va avanti”. Perdere tempo per ottimizzare su una singola parola chiave non ha senso.

RISULTATO: il pay per click è più veloce ed efficace rispetto all’ottimizzazione delle pagine per i motori di ricerca.

Articolo tratto da [FREE PER CLICK](#)

Fare Soldi Online: 32400 euro al mese

Voglio presentarti un progetto che segue passo passo tutte **le strategie che io insegno nei miei libri** e nei miei corsi. Perché queste sono le strategie che IO ho utilizzato negli ultimi anni e quindi so per certo che funzionano.

Quando insegno una strategia, e chi viene ai miei corsi in aula lo sa bene perché mi conosce, è perché l'ho sperimentata in prima persona e sono certo che funziona ed è efficace. Altrimenti non la insegno, perché penso che la coerenza sia di fondamentale importanza.

Il progetto che ti presento riguarda il **lancio sul mercato del mio libro Seduzione**, pubblicato un po' di tempo fa.

Ecco i dettagli del progetto:

PRODOTTO: libro "Seduzione" (€ 60)

STRUMENTO: mini sito 1 pagina

NOME SITO WEB: www.Seduzione.net

PAGAMENTI: PayPal

PUBBLICITA': Google Adwords

ANNUNCIO SU GOOGLE ADWORDS:

Tu non sai sedurre.

Anche io non sapevo farlo

poi ho scoperto questo libro

www.Seduzione.net

In pratica, esattamente come spiego nei miei libri e nei miei corsi, io creo un **minisito web di 1 sola pagina**, molto ottimizzato alla vendita e con strategie segrete di PNL e Persuasione. Dopodichè compro **pubblicità su Google**, tramite il programma Adwords, e ottengo **migliaia di visitatori**. Alcuni comprano, alcuni no.

Vediamo insieme i risultati del primo mese di progetto:

BUDGET PUBBLICITA': 1.000 euro

COSTO MEDIO DI 1 CLICK: 0,15 euro

CLICK RICEVUTI: 6.597

VENDITE: 89 libri

CONVERSIONE: $89/6.597 = 1,34\%$

RICAVO: $89*60 = \mathbf{5.340 \text{ EURO}}$

RITORNO (ROI): $5.340/1.000 = 534\%$

Un **ricavo del 534% in un mese**, spese di produzione a parte. Dati che farebbero rabbrivire qualsiasi magnate della finanza e qualsiasi investitore di Wall Street.

E sappi che a me questi dati non hanno soddisfatto per niente, perchè la conversione è stata piuttosto bassa (1,34%) e i click ci sono costati ben 15 centesimi invece di 5 centesimi. Questo perché per la parola chiave "seduzione" c'è molta concorrenza e quindi il prezzo per visualizzare il proprio annuncio si alza esattamente come fosse ad un'asta. Nonostante questo, l'investimento è stato grandioso. Spesi 1.000 euro di pubblicità e venduti libri per 5.340

euro, davvero un bel ritorno.

Ovviamente il mese successivo mi sono dato molto da fare per **ottimizzare il mini sito** e alzare il tasso di conversione. Ho testato diversi titoli che potessero attirare l'attenzione ed essere di forte impatto.

Così il **secondo mese** le cose sono migliorate parecchio. Spesso bastano infatti piccole ottimizzazioni o un titolo diverso che attiri di più l'attenzione per avere risultati nuovi e più soddisfacenti:

BUDGET PUBBLICITA': 1.000 euro

COSTO MEDIO DI 1 CLICK: 0,14 euro

CLICK RICEVUTI: 7.142

VENDITE: 156 libri

CONVERSIONE: $156/7.142 = 2,18\%$

RICAVO: $156*60 = \mathbf{9.360 \text{ EURO}}$

RITORNO (ROI): $9.360/1.000 = 936\%$

Quindi un **guadagno del 936%** nel secondo mese di vita del progetto. E non è finita qui. Infatti non solo ho raggiunto per il libro un ritorno sull'investimento quasi del 1.000% al mese, ma ho moltiplicato questa cifra vendendo ai medesimi clienti altri prodotti e altri corsi correlati.

Infatti ritenevo che chi avesse comprato il libro Seduzione potesse essere anche interessato al videocorso "Seduzione" o al corso di

Persuasione. Quindi il **valore residuo è stato elevatissimo.**

A questi 156 clienti ho quindi proposto gli altri prodotti, con i seguenti risultati:

PUBBLICITA': 0 (erano già clienti)

VENDITE: 96 videocorsi

RICAVO: $96 \times 240 = 23.040$ euro

TOTALE RICAVI: $9.360 + 23.040 = 32.400$ euro

RITORNO (ROI): $32.400 / 1.000 = 3.240$ %

Così sono riuscito a portare quelle cifre ad un livello molto più alto, superiore al 3.000% in un mese. E ora immagina di poter fare questo guadagno per ogni singolo prodotto...

Ti rendi conto ora delle potenzialità di internet? **Con soli 1.000 euro di investimento** in pubblicità e le giuste strategie sono riuscito a **ricavare in un singolo mese ben 32.400 euro**, con un ritorno sull'investimento (ROI) del 3.240%.

Adesso tu potresti pensare che è facile raggiungere questi risultati con la mia esperienza e i miei prodotti di altissima qualità. E che quindi per te è più difficile.

Invece per un attimo immagina di avere a disposizione tutti i miei prodotti. E immagina di avere me in persona per la gestione del sito e per l'ottimizzazione delle pagine.

Ti piacerebbe? Bene, sappi che questa immagine è molto facile da realizzare per te, infatti ti basta partecipare al programma di affiliazione di Autostima.net

E allora **immagina di aver messo tu quei 1.000 euro su Google** per promuovere questi prodotti. **Immagina di aver guadagnato in commissioni il 30%** di 32.400 euro. **Sono esattamente 9.700 euro.**

Un ritorno sull'investimento del 970% senza aver fatto assolutamente nulla, senza aver creato nessun prodotto, senza essere esperto di siti web né di web marketing. Niente male, no? Infine immagina di raggiungere questo risultato tutti i mesi, con ogni singolo prodotto. Allora sì che tu avrai davvero raggiunto quella libertà finanziaria che ti darà più tempo libero, più libertà di scelta, più qualità nella tua vita.

Autostima.net si occupa da anni di crescita personale, professionale e finanziaria. La crescita è la nostra missione. Ed è la missione di **chi crede in noi e lavora con noi...** oggi siamo 500 in tutta Italia!

CREDIAMO IN TE e nella tua crescita personale, professionale e finanziaria, al punto di AFFIDARTI I NOSTRI PRODOTTI.

Se vuoi guadagnare online diventa Affiliato di Autostima.net anche

tu... rivendi i nostri prodotti e avrai il 30% di commissioni!

Guadagna denaro online promuovendo i nostri prodotti per la crescita personale, professionale e finanziaria. Anche se non hai un sito e hai poco tempo.

[Diventa anche tu Affiliato di Autostima.net!](#)

Guadagna rivendendo questa ed altre guide ! Potrai guadagnare il 30 % su tutti i prodotti da re venduti hai tuoi amici, parenti e tutte le altre persone interessate

Scopri come fare : [Affiliazione Autostima](#)

Formula Segreta per essere primi su Google

La formula segreta per **essere primi su Google** Adwords è di immenso valore per chiunque investa su internet, perché ti permette di **risparmiare decine di migliaia di euro** all'anno in pubblicità e di trasformare un cattivo investimento in un ottimo investimento.

Io ho **centinaia di affiliati** che rivendono con successo i miei prodotti. E molto spesso queste persone mi scrivono per chiedermi se i loro risultati sono buoni o nella media. Prendiamo il caso di un affiliato che mi ha mandato 1.000 click e ha portato 10 ordini per un guadagno di 300 euro.

Secondo te è un buon investimento? Non lo puoi sapere. Né lo posso sapere io. La risposta dipende da quanto lui abbia pagato quei 1.000 click. Perché se li ha pagati 10 centesimi l'uno, ha speso 100 euro e ha fatto un ottimo investimento. Speso 100, guadagnato 300, davvero ottimo.

Ma se quei click li ha pagati 50 centesimi l'uno perché semplicemente ha impostato il budget e il CPC (cost per click) suggerito da Google Adwords, allora avrà speso 500 euro. Spesi 500, guadagnati 300: persi 200 euro, un pessimo investimento.

Quindi ciò che **fa veramente la differenza è quanto tu paghi un clic**. Se sbagli questa impostazione, sbagli l'intero investimento e ti

bruci per sempre la possibilità di fare soldi online.

SEGRETO: se paghi troppo i click su Google Adwords allora il tuo investimento sarà perdente.

Ogni forma di investimento va misurata e calcolata in anticipo. E' facile fare soldi su internet, molto più facile che in qualsiasi altra attività che io conosco. Ma ci vogliono le giuste strategie.

Facciamo un esempio: abbiamo l'azienda YYY e l'azienda ZZZ.

YYY:

Costo per click: **0,30€**

CTR: **1%**

Su 100 annunci Google guadagna: $0,30 \times 1 = 0,30€$

Su 1.000 € investiti, riceve 3.333 clic

Noi sappiamo che l'azienda YYY è disposta a pagare 30 centesimi per un clic, che per me è una cifra molto alta, ed ha un CTR, cioè una percentuale di clic, pari all'1%. Cioè, su 100 volte che viene visualizzato, 1 sola persona clicca. Un annuncio standard, niente di particolare, che viene cliccato una volta su cento.

Guardalo **dal punto di vista di Google**. Google riceve 100 ricerche, quindi per 100 volte evidenzia questo annuncio che viene cliccato a 30 centesimi. Quanto guadagna Google attraverso la tua pubblicità? 30 centesimi. L'azienda investe 1.000 euro, quanti clic

riceve? 3.333 clic che a 30 centesimi l'uno fa infatti 1.000 euro.

Quindi **Google da questa azienda guadagna poco e l'azienda da Google riceve poco.**

Ora diciamo che tu sia l'azienda ZZZ.

ZZZ:

Costo per click: **0,20€**

CTR: **1,8%**

Su 100 annunci Google guadagna: $0,20 \times 1,8 = 0,36€$

Su 1.000 € investiti, riceve 5.000 clic

Sei disposto a pagare di meno, 20 centesimi per clic, però hai un annuncio fatto meglio, e quindi viene cliccato l'1,8% delle volte. Su 100 visitatori, 1,8 in media cliccano. Quanto guadagna Google dal tuo annuncio? 36 centesimi, giusto? 20 centesimi per 1,8 fa 36 centesimi. Quindi **Google guadagna di più dalla tua azienda** che non dalla prima, e quanti clic ricevi sui 1.000 euro investiti? Ne ricevi 5.000. Quindi Google guadagna di più da te e tu ricevi di più da Google, questa sì è una **filosofia win-win**. Ti è chiaro l'esempio?

Quale delle due aziende è più furba secondo te? La tua, la ZZZ, perché **paga di meno e ottiene di più**. Grazie alla formula segreta per essere primi su Google Adwords che ti spiego nei miei prodotti:

Articolo tratto da [**FARE SOLDI ONLINE CON GOOGLE**](#)

Annuncio Vincente su Adwords di Google

Il segreto per fare soldi online con Google è sfruttare e ottimizzare al meglio i tuoi annunci. Il punto focale è sicuramente il Titolo dell'annuncio. Infatti è nel titolo che va assolutamente inserita la keyword (parola chiave) che hai scelto. Se hai scelto la parola chiave “ricette”, allora il tuo titolo potrebbe essere “Guida alle ricette”.

Infatti quando un utente cerca “ricette” su Google, ed esiste un annuncio che la contiene, quella parola risulta visualizzata in grassetto all'interno dell'annuncio stesso. Ci hai mai fatto caso? La parola chiave sia nei risultati gratuiti che negli annunci a pagamento viene messa in grassetto. La parola in grassetto attira più l'attenzione dell'utente e quindi è più probabile che l'annuncio venga cliccato, perchè a livello psicologico fa più rilevanza visiva.

Guarda in questo esempio tratto dalla ricerca di [vincere in borsa](#) come vengano messe in grassetto tutte le parole “vincere” “in” “borsa”:

Vincere In Borsa

Guida Fare Soldi col Trading Online

Guadagna Denaro in **Borsa** dvd €190

www.VincereInBorsa.net

E' efficace che nel testo dell'annuncio tu inserisca anche verbi e “call to action”. La call to action è l'invito all'azione. Se, ad esempio

ci trovassimo in periodo natalizio, un'ottima call to action potrebbe essere: "Scarica la ricetta di Natale.". Sotto le feste sono molto cercate le "ricette di Natale". Far scaricare qualcosa online è un invito all'azione che funziona molto bene su internet. Un qualcosa di immediato, di concreto.

Articolo tratto da [**FARE SOLDI ONLINE CON GOOGLE**](#)

Posizionamento

Se hai deciso di guadagnare su internet, creare un sito facilmente usabile e posizionarlo bene nei motori di ricerca è la risposta; utilizzare le regole di web marketing per rendere un sito affascinante, quindi non più solo informativo è il segreto per realizzare una buona vendita. In effetti noi su internet cerchiamo informazioni su dei prodotti o altro, ma sono sufficienti per spingerci ad acquistarlo?

Compreresti un prodotto per il quale ottieni tante informazioni ma che non ti motiva affatto? Ovviamente no, quindi qualsiasi cosa tu venda o pensi di vendere su internet deve prima di tutto raggiungere l'obiettivo di motivare il cliente. Il web marketing non è diverso dalla vendita tradizionale in questo caso, la motivazione è comunque alla base di tutto, ed è da lì che occorre partire.

Probabilmente dirai che non c'è nulla di nuovo, che è un qualcosa di risaputo. A maggior ragione lo dovrebbero sapere i grandi siti che assumono super esperti di usabilità e di web marketing. Tuttavia se navighi sui siti ecommerce più famosi in Italia e nel mondo non ne trovi uno solo che ti motivi.

Se vai sul sito di Amazon a cercare un libro, ti accorgi che, certo è il sito numero uno al mondo per il commercio elettronico, è fatto benissimo da un punto di vista di usabilità, ha un ottimo posizionamento, ma non motiva molto a comprare. Spesso non trovi che due righe di descrizione per libro e nessuna motivazione a

comprare, i volumi non sono presentati in modo accattivante, non si capisce quali benefici potranno offrire all'acquirente. Manca totalmente la parte motivazionale, c'è solo la parte informativa.

Tratto dal libro:

[Fare Soldi Online con Blog e Minisiti](#)

Formula segreta di Google Adwords:

[Posizionamento su Google](#)

Blog sul Posizionamento:

[Posizionamento](#)

Per Approfondire

Sistema Free-Per-Click



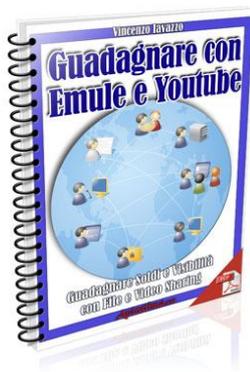
Strategie Avanzate di Web Marketing, SEO e Posizionamento

Ebook Fare Soldi Online con GOOGLE



Formula Segreta per il Posizionamento su Google Adwords

Ebook Guadagnare con Emule e YouTube



Guadagnare Soldi e Ottenere Visibilità con Video e File Sharing

Ebook Fare Soldi Online con Blog e MiniSiti



Guadagnare e Creare Rendite sul Web con i Segreti di Blog e MiniSiti

Guadagna rivendendo questa ed altre guide ! Potrai guadagnare il 30 % su tutti i prodotti da te venduti hai tuoi amici, parenti e tutte le altre persone interessate

**Scopri come fare : [Affiliazione Autostima](#)
Distribuito da: www.mondoebook.it**