

Guadagnare con il web? Aiuta le aziende e le persone....



Salve lettori di ESABES, eccoci a fornire con il primo articolo, un nostro contributo all'informazione e formazione per quanto riguardale reali opportunità fornite dal web!

GUADAGNI FACILI O GUADAGNI CONCRETI?

Quando ti accorgi che centinaia di persone hanno avviato la propria attività di successo online e adesso guadagnano facendo ciò che più le appassiona, cominci a chiederti: "Diamine, perché non lo sto facendo anch'io?"

E' normale, chi non vorrebbe guadagnare con un'attività che gli permette di esprimere se stesso e le proprie aspirazioni.

Oggi si è persa completamente l'idea di un lavoro basato sulle proprie passioni e sui propri interessi.

Si insegue solo un ideale posto fisso, che spesso si rivela poco appagante sia dal punto di vista economico che da quello personale.

Tutte cose che, per fortuna, puoi riscoprire con l'Infomarketing.

Proprio così, non sei spacciato! :-) E non devi accontentarti di un lavoro frustrante, solo perché è l'unico che hai trovato.

Avviando la tua attività online **puoi migliorare su tutti i fronti la tua vita lavorativa.**

Dal punto di vista economico con l'infomarketing puoi guadagnare più del tuo lavoro attuale, tanto di più da poter lasciare quel lavoro e dedicarti a tempo pieno a questo.

Ma se non ti senti pronto a un salto del genere, se non vuoi lasciare la sicurezza (anche se è solo effimera) del posto che hai, puoi dedicarti parallelamente a tutte e due le cose e affiancare l'attività online al tuo attuale lavoro.



E' possibile, molte persone lo fanno, anche perché l'infomarketing non richiede troppe ore di lavoro e in ogni caso sei tu a decidere quando e per quanto tempo lavorare.

Devi solo conciliare come meglio puoi questa nuova attività con i tuoi attuali impegni lavorativi.

Ok, ok, forse stai pensando: "Ma quando finisco di lavorare sono già stanco perché ho passato un'intera giornata in ufficio. Come faccio a mettermi di nuovo a lavorare?"

E' vero, il lavoro stanca. Anche per questo si chiama lavoro!

Ma l'infomarketing è tutta un'altra cosa. Richiede impegno, questo sì, ma è molto più appagante di un normale lavoro.

E può essere addirittura divertente.

Infatti è basato su una tua passione, su un tuo interesse, su qualcosa che faresti nel tuo tempo libero e che faresti anche GRATIS.

Si tratta di condividere con altre persone le tue conoscenze e le tue esperienze in un campo. E questo non è mai noioso o stancante o stressante.

LA PRIMA REGOLA PER GUADAGNARE ONLINE: CONOSCERE IL TUO MERCATO.

Hai mai pensato di poter usare la tua più grande passione, il tuo più grande interesse per fare soldi?

Lavorare facendo ciò che più ti piace, dove vuoi e quando vuoi?

Chi non lo vorrebbe!

Bene, oggi anche tu puoi farlo. **Guadagnare online con le tue passioni**, infatti, non è mai stato così facile e alla portata di tutti.

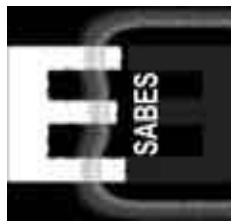
Basta vendere "infoprodotti", cioè prodotti in formato digitale (e-book, audio mp3, video e così via) che contengano informazioni utili per gli altri; cioè che li aiutino a fare meglio qualcosa.

Qualsiasi passione, competenza o hobby va bene, dal giardinaggio alla cucina, dalla fotografia allo sport, dal modellismo alla danza...

Ma come puoi cominciare?

Prima di fare qualsiasi altro passo in questo mondo, chiamato "infomarketing", devi **conoscere il tuo mercato**.

In un'attività online basata sulla vendita di infoprodotti, infatti, non puoi creare il prodotto se non sai esattamente quali sono le persone a cui venderlo.



Ogni business comincia con un'idea. Non ha importanza se si tratta di un'idea per un prodotto fisico, per un e-book o per un servizio.

E' l'idea iniziale che ci rende desiderosi di entrare in questo mondo.

E ciò che farai all'inizio con quell'idea segnerà il tuo successo o il tuo fallimento.

Alcune delle più grandi idee del passato hanno portato a miseri fallimenti solo perché mancava un piano strategico.

Eccomi qui per **fornirti un piano** e aiutarti ad evitare alcuni errori fatali.

Prima di tutto, ti sei già fatto questa domanda?

"A quali persone ti rivolgi?"

Sapere quali persone sarebbero così interessate al tuo prodotto da "darti il loro portafoglio" pur di averlo è fondamentale se vuoi che la tua attività abbia successo.

Perché?

Sebbene il prodotto che stai pensando di creare sia alla portata di tutti, non può rivolgersi a tutti. Quindi chiunque non è una risposta.

C'è uno specifico gruppo di persone (quella che chiameremo la tua "nicchia") che sta cercando proprio qualcosa che si avvicina al tuo prodotto.

Questo **gruppo di persone** condivide gli stessi bisogni e gli stessi desideri.

Identifica queste persone e potrai fare in modo che il tuo messaggio colpisca esattamente quei bisogni e quei desideri. Questo renderà il tuo prodotto molto più attraente ai loro occhi.

E più i tuoi clienti si sentiranno attratti dal tuo prodotto, più aumenteranno le tue vendite.

Una volta che hai identificato il tuo futuro mercato e i suoi bisogni e desideri, il passo successivo è scoprire **il problema che il tuo prodotto è in grado di risolvere**.

Per poter rispondere a questa domanda dovrai immedesimarti nei tuoi futuri clienti.

Un modo per farlo è raggiungerli su social network e forum e stabilire una relazione con loro: parlare, fare domande spontanee e socializzare.

Solo così potrai **conoscere a fondo i loro problemi**, trovare il sistema risolverli e elaborare il tuo prodotto partendo da qui.

Continua....

[CERCHIARISTRETTA](#)