

IL METODO "NEGGING" NEL BUSINESS

COME CREARE INTERESSE SENZA
SUPPLICARE ATTENZIONE

CARLO D'ANGIÒ

© CARLO D'ANGIÒ 2025

È vietata la riproduzione anche parziale dei contenuti di questo libro.

Tutti i diritti sono riservati, inclusi quelli di traduzione, di memorizzazione elettronica e di adattamento totale o parziale con qualsiasi tecnologia. La riproduzione dei contenuti di questo libro richiede autorizzazione scritta dell'autore.

INDICE

Smettila di supplicare e inizia a farti inseguire	vii
1. PERCHÉ SUPPLICARE ATTENZIONE TI FA SEMBRARE DISPERATO (E UCCIDE IL TUO BUSINESS HIGH-TICKET)	1
Se cerchi attenzione, dimostri di non valere abbastanza	3
Se dai tutto subito, perdi valore	4
Il test dell'inversione: sei tu a scegliere i clienti o loro a scegliere te?	5
Quindi, cosa devi fare?	6
2. COSTRUIRE UN BLOG CHE ATTIRA CLIENTI PREMIUM (E RESPINGE I PERDITEMPO)	8
Il problema: il blog "Wikipedia" che non vende nulla	9
La soluzione: il blog che seleziona, sfida e converte	10
Step 1: Smettila di dare risposte, inizia a far sorgere domande	11
Step 2: Titoli che filtrano il pubblico (non solo per i clickbait)	12
Step 3: CTA che scremano invece di supplicare	12
Un esempio concreto, dalla mia trincea	13
3. CREARE EBOOK BREVI CHE FANNO DESIDERARE DI PIÙ	16
Il problema: eBook enciclopedici che non vendono nulla	17
La soluzione: l'eBook che crea desiderio, non che regala valore	18
STEP 1: Titolo che seleziona (e non attira tutti)	18

STEP 2: Struttura perfetta di un eBook breve ma potente	20
STEP 3: Come lanciare l'eBook senza svalutarti	21
4. COSTRUIRE UNA NEWSLETTER DI VALORE CON 12 EMAIL CHE TRASFORMANO LETTORI IN CLIENTI	22
Il problema: newsletter che non convertono nulla	23
La soluzione: il sistema delle 12 email che selezionano e convertono	24
Le 12 email che fanno il lavoro sporco per te	24
Vuoi una lista o una macchina di conversione?	27
5. CHIUDERE UNA CONSULENZA HIGH-TICKET SENZA SUPPLICARE (ANZI, FACENDO IN MODO CHE IL CLIENTE VOGLIA CONVINCERTI)	28
Il problema: venditori che sembrano bisognosi	29
La soluzione: la call che fa sentire il cliente sotto esame	30
Step 1: la prequalifica (prima ancora della call)	30
Step 2: inizio della call (metti subito le regole in chiaro)	31
Step 3: fase di scoperta (il cliente parla, tu ascolti)	31
Step 4: presentazione dell'offerta (senza supplicare)	33
Step 5: chiusura senza supplicare (il test finale)	34
6. TRASFORMARE IL METODO NEGGING IN UN SISTEMA EVERGREEN (E DIRE ADDIO ALLA CACCIA AI CLIENTI)	36
Il problema: il marketing che ti rende schiavo	37
La soluzione: il sistema negging evergreen	38

Step 1: il blog che lavora per te (senza scrivere ogni giorno)	38
Step 2: il funnel evergreen che filtra e prepara i clienti (e perché la newsletter da 12 email è il vero magnete)	39
Perché questa newsletter funziona come un funnel evergreen?	40
Step 3: vendere senza fare follow-up disperati	41
7. SCALARE IL SISTEMA SENZA PERDERE IL CONTROLLO	42
Il problema: scalare male ti fa perdere autorevolezza	43
La soluzione: scalare mantenendo l'esclusività	43
Step 1: rendi il tuo servizio ancora più esclusivo	44
Step 2: elimina le offerte inutili e concentra tutto su un'unica trasformazione	45
Step 3: automatizza il primo contatto senza perdere il tocco personale	46
Più cresci, più devi essere selettivo	46
8. MANTENERE IL CONTROLLO NEL TEMPO E RENDERE IL SISTEMA INATTACCABILE (PERCHÉ IL VERO ASSET SEI TU, NON LA STRATEGIA)	48
Il problema: chi non si adatta, muore (o diventa irrilevante)	49
La soluzione: costruire un sistema che si adatta senza perdere identità	50
Step 1: aggiorna la strategia senza tradire il tuo metodo	50
Step 2: non cambiare posizionamento per inseguire il pubblico	51
Step 3: costruisci una reputazione che cresce nel tempo	52
È finito il tempo di rincorrere i clienti	52
Ora la palla passa a te	53

SMETTILA DI SUPPLICARE E INIZIA A FARTI INSEGUIRE

Sei qui perché vuoi vendere i tuoi infoprodotti o le tue consulenze senza sembrare un disperato, giusto? Bravo. Sei già un passo avanti rispetto a quei marketer che scrivono email con soggetti tipo *"Ehi, posso aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi?!"* e poi si lamentano perché nessuno li fila.

Lascia che te lo dica subito, chiaro e tondo: **la gente fiuta il bisogno a chilometri di distanza**. E se hai mai provato a corteggiare una donna (o un uomo) con un'aria da cagnolino affamato di attenzioni, sai già com'è andata a finire.

Male.

I clienti funzionano allo stesso modo delle persone sedotte: più cerchi di conquistarli, più ti percepiscono come uno che ha bisogno. E nessuno vuole ciò che appare *bisognoso*.

È un istinto profondo, ancestrale, e soprattutto sociale.

SMETTILA DI SUPPLICARE E INIZIA A FARTI INSEGUIRE

Come ci ricorda Robert Greene, **desideriamo ciò che è già desiderato da altri**. Non perché ne conosciamo davvero il valore, ma perché l'interesse altrui ci suggerisce che deve trattarsi di qualcosa di speciale. È imitazione. È competizione. È status.

E lo status **non si mendica, si impone**.

Quando insegui un cliente, stai automaticamente dicendo:

- *Ho bisogno di te.*
- *Il mio tempo vale meno del tuo.*
- *Ti sto offrendo qualcosa che potresti non volere.*

E il cliente, come la donna che si sente corteggiata da uno troppo entusiasta, **percepisce il tuo valore come basso**.

Risultato? Ti evita. Si defila. O peggio, ti tratta con sufficienza.

Ecco perché la **selezione** è così potente.

Non è solo una questione di filtro tecnico. È un messaggio simbolico:

“ *Non sei tu a scegliere me. Sono io che valuto se sei degno di entrare.* ”

La seduzione è arte dell'apparenza, non della sostanza. Chi sa gestire il desiderio sa anche giocare con la distanza, con l'incompletezza, con il rifiuto strategico.

Il vero potere, nel marketing come nell'amore, **non è nel dare tutto, ma nel trattenere qualcosa**. Nel rimanere un

SMETTILA DI SUPPLICARE E INIZIA A FARTI INSEGUIRE

po' inaccessibili. Un po' misteriosi. E soprattutto: nel far intuire che abbiamo altri che ci desiderano.

Lo capisci bene anche tu:

- Un esperto che accetta chiunque e si offre a tutti sembra... disperato.
- Un esperto che dice *"Non lavoro con tutti"*, e fa selezione, viene percepito come prezioso.

Perché in fondo, siamo animali sociali. Desideriamo **ciò che altri non possono avere**. O, meglio ancora, ciò che **forse noi stessi non possiamo avere**.

Ecco perché è ora di ribaltare questa dinamica.

Dimentica tutto quello che ti hanno insegnato sulle vendite. Prepara il terreno per qualcosa di molto più potente — qualcosa che pochi marketer hanno il coraggio di fare:

Essere selettivo. Sfrontato. Un po' inaccessibile.

COS'È IL "NEGGING" E PERCHÉ DOVRESTI USARLO?

Il *negging* è quella tecnica che i seduttori seriali usano per far impazzire le donne (e gli uomini, non facciamo discriminazioni). Non è un insulto diretto, ma una **provocazione sottile** che instilla un leggero senso di sfida nell'interlocutore.

Esempio? Immagina di essere a una festa e invece di dire a

SMETTILA DI SUPPLICARE E INIZIA A FARTI INSEGUIRE

una persona *"Wow, sei bellissima!"*, le dici *"Carina la tua maglietta, mia nonna ne ha una uguale"*.

BAM. L'ego viene colpito, la curiosità è accesa, la persona inizia a chiedersi:

“ *Ma chi diavolo è questo? Perché non mi sta adorando come fanno tutti gli altri?*

Ecco, nel business funziona uguale.

- **Sei troppo disponibile? Ti danno per scontato.**
- **Se sei selettivo e difficile da ottenere? Ti inseguono.**

Le persone vogliono ciò che non possono avere. È così che funziona la psicologia umana. Ed è per questo che i tuoi clienti ideali **devono percepire che lavorare con te è un privilegio.**

HIGH-TICKET = HIGH-STATUS

Se vuoi vendere infoprodotti e consulenze high-ticket, devi fare una cosa che la maggior parte dei venditori non ha il coraggio di fare: **rifiutare i clienti sbagliati.**

No, non sto dicendo di trattare male le persone o di fare il duro da quattro soldi che cerca di darsi un tono (quelli fanno ridere). Sto dicendo che devi *smettere di inseguire e iniziare a selezionare.*

Ripetiamo tutti in coro:

SMETTILA DI SUPPLICARE E INIZIA A FARTI INSEGUIRE

SMETTERE DI INSEGUIRE

+

INIZIARE A SELEZIONARE

E qui arriva il **Metodo "Negging" nel Business**: una strategia per creare attrazione, curiosità e desiderio nel tuo pubblico, senza mai supplicare attenzione.

Funziona perché:

✓ **Ti posizioni come leader selettivo** → Non sei qui per convincere, sei qui per trovare chi è già pronto a seguirti.

✓ **Eviti di attirare perditempo e indecisi** → Il tuo tempo è prezioso, e tu lavori solo con chi merita.

✓ **Fai sì che i clienti vogliano convincerti** → Invece di chiedere loro di comprare, li fai competere per lavorare con te.

Questa strategia può essere applicata **ovunque**: nel tuo blog, nei tuoi eBook, nelle tue email, nelle call di vendita. Ovunque tu voglia generare un senso di *"Devo assolutamente lavorare con questa persona"*, senza dover vendere la tua anima nel processo.

QUELLO CHE IMPARERAI IN QUESTO LIBRO

Qui non troverai nulla di convenzionale. Niente di ciò che viene ripetuto a iosa in ogni angolo del web o rimpastato nei soliti libri di marketing.

Infatti, tutto quello che imparerai in questo libro **non nasce dal marketing**, ma **dalla seduzione** — un'arte antica, potente, trasversale, che ha guidato imperi, rovinato regni,

SMETTILA DI SUPPLICARE E INIZIA A FARTI INSEGUIRE

acceso guerre e conquistato cuori prima ancora che esistessero i mercati.

Un'arte che non lavora con le leve della logica, ma con quelle del desiderio.

Che **non spiega, ma accende.**

Che **non supplica, ma attira.**

Che **non chiede, ma si fa inseguire.**

E oggi, finalmente, la riporterai nel tuo business.

Non per manipolare, ma per affascinare. Non per vendere di più, ma per **diventare irresistibile.**

E soprattutto, capirai perché la tua nuova frase preferita sarà:

“ *Forse il mio servizio non è adatto a te!* ”

Se questa frase ti fa paura, chiudi tutto e torna alle solite strategie di vendita. Se invece ti incuriosisce, continua a leggere.

Perché se giochi bene, i clienti non solo verranno da te, ma **pagheranno volentieri per farlo.**