

IL CASO MEF

12 EMAIL CON 80% DI APERTURE E MIGLIAIA
DI EURO DI INCASSI.

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

Premessa	vii
1. NON TUTTI MERITANO UNA NEWSLETTER	1
Scrivere per selezionare, non per piacere	2
Il messaggio implicito che fa la differenza	3
2. SCRIVI COME SE AVESSI UN COLTELLO IN MANO	4
La regola è semplice: colpisci. Poi spiega.	5
Il tono che funziona è quello che divide	7
Metafore come bisturi (non come cuscini)	8
Evita queste tre trappole di stile	8
Scrivi per scuotere	9
3. UNA STRUTTURA A EPISODI CHE CREA DIPENDENZA	10
Dodici puntate. Una fine. Nessuna pietà.	10
Il principio della scarsità non applicato ai prodotti, ma all'attenzione	12
Effetto Netflix: ogni email è una puntata, non un post	13
Il lettore fedele non si crea. Si incolla.	13
Quando annunci la fine, dai inizio a qualcosa	14
4. OFFRIRE SENZA VENDERE (MA VENDERE LO STESSO)	15
Il trucco è raccontare, non proporre	16
CTA invisibili, ma strategiche	16
Perché funziona così bene	17
Quando il lettore è già pronto	18
Il segreto non è chiedere, è farti desiderare	18

5. IL LIBRO È SOLO L'AMO, IL VERO BUSINESS È NEL RESTO DEL PIATTO	20
L'errore dell'autore ingenuo	21
Nella MEF il libro non è il centro. È l'ingresso	21
Il business è nei passaggi successivi (e silenziosi)	22
Se hai solo un eBook, stai vendendo pane secco	23
Il libro è solo la prima mossa	23
6. IL FUNNEL INVISIBILE	24
I segnali deboli che creano un percorso forte	25
Il funnel è in quello che <i>non</i> si vede	26
Un funnel che scala senza stress	26
Il vero funnel è nella voce, non nella mappa	27
7. DOPO L'ULTIMA EMAIL	28
Quando la tua voce resta nella testa di chi legge	29
Alcuni esempi? Te ne do tre	29
La scrittura lavora anche quando tu non lo fai	30
8. COME COSTRUIRE UNA VOCE CHE SELEZIONA, SEDUCE E RESTA	31
Primo principio: scegli un nemico	32
Secondo principio: sfida il lettore	32
Terzo principio: mantieni il tono anche nel silenzio	33
Come allenare la tua voce	33
La voce è l'unico asset che non si può rubare	33

9. SCRIVI. MA SCRIVI PER CONTARE.	35
Costruisci la tua serie. Una volta. Bene.	35
Hai qualcosa da dire. Dillo come nessun altro.	36
E se vuoi andare più a fondo	36
La voce resta. E lavora per te.	37
 Carlo D'Angiò	 39

PREMESSA

Facciamo un passo indietro. Nel 2024 ho pubblicato un eBook chiamato *Rapid eBook Formula*¹. Un libro pratico, scritto in poche ore con l'aiuto di ChatGPT, e venduto a 7 euro dal mio blog. Niente Amazon. Niente affiliazioni. Nessun funnel complicato.

Risultato? **Oltre 7.000 euro in incassi in poco più di un mese.** E no, non solo grazie alle copie vendute. Ma grazie al sistema che avevo costruito attorno a quel mini-libro. Così, poco dopo, ho pubblicato un secondo eBook: *Marketing eBook Formula*².

Un manuale completo che spiega proprio quel sistema — passo dopo passo, numeri alla mano.

1. <https://libreria.carlodangio.com/prodotto/rapid-ebook-formula/>

2. <https://libreria.carlodangio.com/prodotto/marketing-ebook-formula-2025/>

PREMESSA

E poi? Poi ho fatto qualcosa che oggi pochissimi fanno. Ho scritto **una newsletter chiusa**. Non una di quelle sequenze automatiche infinite che ti promettono “contenuti gratuiti ogni settimana”.

Una serie limitata, **12 email numerate**, ognuna con un titolo, un messaggio, uno scopo. Un vero percorso. Con un inizio e una fine. L’ho chiamata: **Newsletter MEF**.

Niente trucchetti da copywriter. Niente contenuti motivazionali travestiti da valore. Solo roba vera, scritta per chi vuole guadagnare — non per chi cerca un’altra scusa per rimandare.

Il risultato?

- **Tasso medio di apertura: 80%**
- **Click rate anomalo: fino al 35% in alcune email**
- **Entrate? Diverse migliaia di euro in eBook, ma soprattutto in consulenze, tutoraggi, clienti ad alto margine.**

Questa guida è nata per **spiegarti perché ha funzionato**. E, soprattutto, per aiutarti a replicarla. Non copiando lo stile, ma capendo la struttura, il tono, le scelte strategiche.

Dentro queste pagine troverai **estratti della Newsletter MEF** — sezioni commentate, smontate, rese leggibili con gli occhi di chi vuole imparare e non solo leggere. E troverai anche **l’intera newsletter in PDF**, completa, da studiare come caso reale.

PREMESSA

Il mio obiettivo è darti **un metodo replicabile** per costruire una newsletter che non intrattiene, ma seleziona. Che non cerca follower, ma clienti. Che non regala valore, ma crea desiderio.

Se vuoi scrivere email che piacciono a tutti, puoi chiudere qui. Se invece vuoi costruire **un sistema che vende senza inseguire, seduce senza sconti e seleziona chi vale**, sei nel posto giusto.

Cominciamo.

CAPITOLO 1

NON TUTTI MERITANO UNA NEWSLETTER

Cominciamo da qui. La tua newsletter non è una scuola serale gratuita. Non è nemmeno un centro accoglienza per curiosi indecisi. È un'arma. E come tutte le armi, **deve essere maneggiata con criterio e usata solo su bersagli degni.**

Il problema? La maggior parte di chi scrive newsletter oggi lo fa con l'approccio opposto. Cerca approvazione. Cerca apertura. Cerca di piacere a tutti.

“ *Ciao amico lettore, spero che tu stia passando una splendida giornata...*

Già lì hai perso. Hai messo la tua voce professionale sotto vetro, tra una faccina sorridente e un “spero tu stia bene”.