

# **IL METODO POPPLUS**

COME UN VENTENNE HA TRASFORMATO  
CHATGPT IN UNA MACCHINA DA SOLDI  
VENDENDO EBOOK PRATICI

CARLO D'ANGIÒ

**© CARLO D'ANGIÒ 2025**

**Non copiare. Non incollare. Non fare il furbo.**

Tutti i contenuti di questo libro sono protetti, inchiodati e marchiati a fuoco. Niente copia-incolla, niente traduzioni creative, niente adattamenti furbetti. Nemmeno una frase, nemmeno una virgola. Vuoi usare qualcosa? Chiedi. Per iscritto. E con rispetto. Perché qui non si ruba. Si crea. E chi crea non perdona i parassiti.

# INDICE

|                                                            |     |
|------------------------------------------------------------|-----|
| Perché ti sto raccontando questa storia                    | vii |
| 1. IL RAGAZZO CON LA VISIONE                               | 1   |
| 2. L'INCONTRO CHE CAMBIA TUTTO                             | 4   |
| 3. COME FUNZIONA IL SUO BUSINESS                           | 7   |
| Un prodotto facile da consumare                            | 7   |
| Nessun marketplace                                         | 8   |
| Una collezione, non un bestseller                          | 10  |
| Un business pensato per scalare                            | 11  |
| 4. IL FLUSSO DI PRODUZIONE – COME NASCONO GLI EBOOK DI JOE | 12  |
| Step 1: ricerca della nicchia e dell'idea giusta           | 12  |
| Step 2: outline con ChatGPT                                | 13  |
| Step 3: editing e rifinitura                               | 14  |
| Step 4: copertina e impaginazione                          | 14  |
| Step 5: pubblicazione e promozione                         | 14  |
| Una macchina snella e potente                              | 15  |
| 5. IL MARKETING CHE VENDE ANCHE MENTRE DORMI               | 17  |
| Pinterest: il suo motore segreto                           | 17  |
| Landing page che convertono                                | 18  |
| Branding e fidelizzazione                                  | 19  |
| In sintesi                                                 | 20  |
| 6. LA SCUDERIA                                             | 21  |
| Scrivere meno, guadagnare di più                           | 22  |
| La strategia della collana                                 | 23  |
| L'effetto "biblioteca personale"                           | 23  |
| Pubblicare tanto, ma non a caso                            | 24  |
| In sintesi                                                 | 24  |

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| 7. LA SCALATA DI POPPLUS                                          | 26 |
| Il momento della svolta: 1.000\$ in un<br>giorno                  | 27 |
| La nascita del personal brand                                     | 27 |
| Il passaggio al mentoring                                         | 27 |
| L'investitore: la validazione esterna                             | 28 |
| Non solo libri                                                    | 28 |
| In sintesi                                                        | 29 |
| 8. I NUMERI DI UN IMPERO LEGGERO                                  | 30 |
| Un percorso in salita... rapidissima                              | 31 |
| Margini fuori dal comune                                          | 31 |
| Il valore non sta nel singolo libro                               | 32 |
| Una macchina da ROI                                               | 33 |
| E dopo il primo milione?                                          | 33 |
| In sintesi                                                        | 34 |
| 9. L'EVOLUZIONE DI JOE E LA LEZIONE<br>PER CHI VUOLE PARTIRE OGGI | 35 |
| Una macchina che si moltiplica                                    | 35 |
| Una visione a lungo termine                                       | 36 |
| E tu?                                                             | 37 |
| Un consiglio finale                                               | 37 |
| Se vuoi partire da subito...                                      | 38 |
| Carlo D'Angiò                                                     | 39 |

# **PERCHÉ TI STO RACCONTANDO QUESTA STORIA**

Negli ultimi mesi, mi sono imbattuto in decine di storie costruite a tavolino, infiocchettate da copywriter affamati di like: giovani milionari improvvisati, strategie “infallibili” per guadagnare dormendo, dashboard truccate che fanno brillare gli occhi e svuotano i portafogli.

Poi, un giorno, ho letto la storia di Joe Popplus. E ho capito subito che stavolta era diverso.

Joe ha solo vent’anni, viene dal Canada, e in poco più di un anno ha trasformato ChatGPT in una miniera. Non vendendo servizi AI alle aziende, né lanciando un’app miracolosa.

Ha fatto qualcosa di più semplice, e più potente: ha scritto e venduto decine di eBook generati con l’AI, in nicchie ben scelte, con una strategia di marketing precisa, un flusso di lavoro replicabile e un controllo

totale sul business. E lo ha fatto senza passare da Amazon. Sì, hai letto bene: senza passare da Amazon.

La sua storia mi ha colpito perché – pur nei numeri straordinari – mostra un approccio concreto, replicabile e soprattutto *giusto*. Non perché funziona per tutti, ma perché non si basa sulla truffa, sull'illusione, sull'algoritmo da ingannare. Funziona perché risolve problemi reali, con prodotti reali, offerti a persone vere.

E sai cosa mi ha fatto davvero drizzare le antenne? Che tutto questo corrisponde perfettamente a ciò che *anch'io* – nel mio piccolo – sto cercando di insegnare da mesi. Un altro modo di fare self publishing. Un altro modo di usare l'AI. Un altro modo di guadagnare online, senza finire nelle fauci di Bezos, senza produrre fuffa, senza dover diventare influencer.

Io non ho né vent'anni, né un milione di dollari in dashboard da mostrare. Ma condivido questa visione: usare l'AI per scrivere in modo più intelligente, vendere in modo più umano, costruire qualcosa che duri, invece di inseguire l'ultima scorciatoia.

Ecco perché ho deciso di raccontarti la storia di Joe Popplus. Non come un eroe da idolatrare, ma come un caso studio da capire. Da analizzare. Da assorbire. E, se vorrai, da adattare alla tua realtà, alle tue idee, al tuo stile.

Nel mondo post-AI, chi riesce a costruire un ecosistema intorno a pochi eBook ben fatti ha un vantaggio enorme.

## PERCHÉ TI STO RACCONTANDO QUESTA STORIA

Joe ci è riuscito. E mentre molti guardavano altrove, lui ha fatto i compiti, ha testato, ha venduto, ha creato valore.

In questo piccolo libro, ti porterò dietro le quinte del suo modello, mostrandoti cosa ha fatto, come lo ha fatto, e soprattutto *perché ha funzionato*.

Non ti prometto che diventerai milionario. Non è questo lo scopo del libro. Ti prometto invece una visione chiara. E strumenti concreti.

Cominciamo.