

Marketing eBook Formula 2025

**Un modello innovativo che mi ha fatto generare 7.032
euro in 30 giorni con un semplice eBook da 7 euro,
senza buttare soldi in campagne pubblicitarie**

Carlo D'Angiò

© Carlo D'Angiò 2024

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

Introduzione	vii
1. TRASFORMARE UN EBOOK IN UN BUSINESS SCALABILE E REDDITIZIO	1
Scrivere un libro breve ma efficace	1
La funzione principale del libro	2
Vendere almeno 10/20 copie al giorno	3
Perché è possibile anche con un budget limitato	5
Il ruolo dell'automazione	5
Convertire i lettori in clienti premium	6
L'importanza delle offerte high-ticket	6
Front-end e Back-end	8
Perché un libro funziona meglio di altre strategie	9
2. PERCHÉ UN EBOOK BREVE E BEN STRUTTURATO FUNZIONA MEGLIO	13
I vantaggi di un eBook breve	15
Gli elementi essenziali di un eBook vincente	17
Scrivere un eBook rapidamente: il supporto di <i>Rapid eBook Formula</i>	22
Perché un eBook breve funziona meglio di altre strategie	27

3. CREARE UN SISTEMA SCALABILE E PREVEDIBILE PER LE VENDITE	28
Obiettivo principale delle vendite	30
Cos'è e come può aiutarti il Break-Even Funnel	31
Come funziona un break-even funnel	31
Perché è così potente?	32
Esempio pratico di un break-even funnel	33
Strategia pubblicitaria	34
Quanto spendere per gli annunci	35
Tecnica Double or Nothing Strategy	35
Elementi chiave degli annunci	36
Marketing Ebook Formula	39
Come progettare un funnel che funziona	40
Upsell e cross-sell: il cuore della monetizzazione	41
Il caso di Rapid Ebook Formula	42
Benefici della formula	43
4. CREARE UN FUNNEL CHE CONVERTE	47
L'obiettivo del funnel	48
Il generatore di profitto	49
Creare una sequenza di upsell	50
Trasformare i lettori in clienti ad alto valore	52
5. IL VERO GUADAGNO STA NEL BACK-END DEL FUNNEL	55
Struttura del back-end	56
Come massimizzare i profitti con il back-end	57
Perché il back-end è essenziale	59
L'importanza di avere un'offerta high-ticket	60

6. COSA FARE DOPO	63
Agire subito sulle informazioni acquisite	63
Pianifica il tuo percorso	64
Sviluppare il libro come primo passo	65
Il mio supporto	67
Il successo è nelle tue mani	69
Carlo D'Angiò	71

Introduzione

Perché ho scritto questo libro

Gli eBook sono una parte essenziale della mia vita, ma non per la comodità di poterli sfogliare su uno schermo o di portarli ovunque in un dispositivo elettronico. No, il mio amore per gli eBook non ha a che fare con la tecnologia. Continuo ad amare il libro di carta e le sensazioni che regala sfogliando le sue pagine, inalando il suo odore. Amo gli eBook, invece, per un fenomeno di *attribuzione emozionale*. In psicologia si chiama “teoria della ricompensa”: spiega come le esperienze positive ci leghino emotivamente agli strumenti che le hanno rese possibili. E per me gli eBook hanno cambiato tutto. Mi hanno reso più ricco, più libero, più realizzato nel mio ruolo di uomo, di padre e di imprenditore.

Introduzione

Ricordo ancora il momento preciso in cui tutto iniziò. Era il giugno del 2007. Lessi il mio primo eBook, scritto da Giacomo Bruno. Fu un'esperienza quasi ipnotica: lo divorai in una sola notte. Quella lettura accese in me una scintilla che non si è mai più spenta. Era come una droga potente per la mia mente: improvvisamente vedevo con chiarezza, sentivo una nuova fiducia crescere dentro di me, una determinazione feroce, un coraggio che fino ad allora non sapevo di possedere.

Pochi mesi dopo, quell'entusiasmo si tradusse in azione. Scrissi il mio primo eBook, un progetto semplice ma potente, e lo lanciai online nell'agosto del 2007. A dicembre dello stesso anno, dopo circa 5 mesi, avevo incassato 20 mila euro grazie a quell'unico semplice eBook. Fu allora che compresi che non aveva più senso per me continuare a svolgere la mia vecchia professione di consulente del lavoro. Le lunghe giornate, lo stress, i costi elevati, le distanze che mi separavano dalla mia famiglia: tutto questo era diventato un peso insostenibile rispetto alla libertà e alle opportunità che avevo appena scoperto. Così presi una decisione radicale: mi cancellai dall'ordine professionale e scelsi di dedicarmi completamente all'infobusiness.

Fu quella la mia scelta. Fu quella la mia salvezza.

Introduzione

Grazie a un eBook che avevo letto. Grazie a un eBook che avevo scritto.

Ecco perché amo gli eBook. Sono strumenti di trasformazione, scintille di cambiamento, chiavi che aprono porte che non pensavi esistessero. Per me, sono stati il punto di partenza per una vita nuova, più ricca e autentica.

Un nuovo capitolo nella mia storia con gli eBook

Sono passati molti anni da quella prima scintilla che ha acceso la mia passione per gli eBook. Nel frattempo, la mia vita e il mio lavoro sono stati un susseguirsi di esperienze straordinarie: ho realizzato videocorsi, podcast, seminari, programmi di membership e consulenze personalizzate. Ho scritto un paio di best seller per Amazon. E migliaia di persone hanno attraversato i miei funnel, partecipato alle mie aule virtuali e ricevuto il mio supporto attraverso sessioni di consulenza e tutoring. Ho lavorato tanto, guadagnato bene e, soprattutto, mi sono divertito parecchio.

Eppure, nonostante tutto questo, continuo a tornare agli eBook. Perché?

Introduzione

La risposta è semplice e complessa allo stesso tempo: il mercato è cambiato, e non sempre in meglio. Negli ultimi anni, il panorama dell'infobusiness è stato stravolto. Se il 2007/2008 rappresentava una terra fertile e piena di opportunità, il 2024 racconta una storia diversa: un mercato stanco, disilluso, e spesso ostile.

Oggi, i *player* devono affrontare sfide enormi:

- **Conversioni basse e costose:** il pubblico è più scettico che mai, e convincerlo a compiere un'azione richiede un investimento in tempo, denaro ed energia molto superiore rispetto al passato.
- **Alti costi pubblicitari:** le campagne sono diventate proibitive, con un ritorno sull'investimento spesso deludente.
- **Alta resistenza all'acquisto:** troppe persone sono state deluse da promesse non mantenute e da una nuova generazione di marketer aggressivi, spregiudicati e focalizzati solo sul breve termine.

Il risultato? Un mercato devastato sul piano della fiducia, un asset intangibile ma fondamentale per qualsiasi business di successo.

Introduzione

Ecco perché torno agli eBook. In un contesto così compromesso, gli eBook rappresentano un'ancora di salvezza, una soluzione concreta a un problema diffuso. Ma non parlo di eBook generici. Mi riferisco a **una particolare tipologia di eBook** che esploreremo insieme nelle prossime pagine.

Questi eBook sono la base di una strategia incredibilmente efficace, un punto di partenza accessibile per chiunque voglia costruire o scalare un business, veri e propri catalizzatori di relazioni, fiducia e risultati. In un panorama che sembra ostile, gli eBook rappresentano una via sicura per chi vuole emergere con intelligenza, senza sprecare soldi e senza scendere a compromessi.

Per chi è questo libro?

Questo libro è per **coach, consulenti e liberi professionisti** che vogliono attrarre clienti qualificati senza dover convincere continuamente persone che non apprezzano il loro valore. È per **imprenditori online** che cercano un metodo sostenibile per generare *lead veri* (e non semplici email) e vendite importanti senza fare affidamento esclusivo su costose campagne pubblicitarie o algoritmi imprevedibili dei social media. Ma è anche per **aspiranti creatori di**

Introduzione

contenuti che desiderano monetizzare la loro conoscenza in modo semplice e scalabile, persino in mancanza di un'esperienza pregressa nella scrittura o nel marketing.

Non importa in che settore operi: salute e benessere, coaching finanziario, sviluppo personale o formazione professionale. Se hai un'idea, un'esperienza o una competenza che può aiutare gli altri, questo metodo, il mio metodo, può funzionare anche per te.

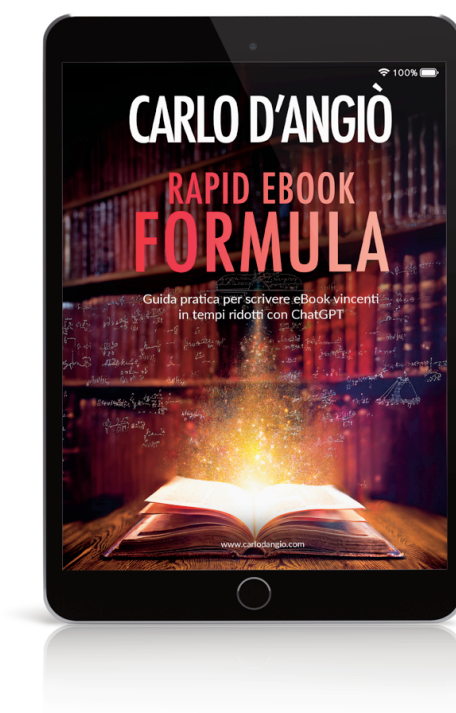
Cosa troverai in questo libro

Questo è un manuale molto pratico. Tutto ciò che funziona con me, tutto ciò che ho testato e affinato nel tempo, è racchiuso in queste pagine, con l'obiettivo che anche tu possa mettere in pratica il mio metodo e trarne benefici significativi, soprattutto sul piano economico.

Il mio metodo? Ne parleremo ampiamente. Ma lascia che ti dica subito che è un sistema strepitoso che vale la pena di approfondire, perché genera alti profitti partendo da eBook a basso costo. Oltretutto, sta funzionando anche con le altre persone che lo hanno applicato nei loro settori, con risultati sorprendenti.

Introduzione

Se ti stai chiedendo se parleremo di *come scrivere il tuo eBook*, la risposta è *ni*: ne parlerò in modo veloce, perché ho già trattato questo argomento nel mio precedente libro, «**Rapid eBook Formula: guida pratica per scrivere eBook vincenti in tempi ridotti con ChatGPT**» che ti invito a leggere subito, se non lo hai già fatto.



Qui invece ci concentreremo su ciò che accade **dopo** che hai scritto il tuo eBook:

1. **Vendere il tuo eBook in modo strategico:** ti guiderò attraverso un sistema

Introduzione

pensato per coprire i costi pubblicitari e generare profitti netti fin dal primo giorno. Non solo venderai il tuo eBook, ma trasformerai ogni acquirente in un lead qualificato per il tuo business.

2. **Convertire i lettori in clienti**

premium: qui sta il vero cuore del metodo. Il guadagno più significativo non arriva dalla vendita del libro, ma dalla capacità di trasformare i lettori in clienti disposti a investire nei tuoi programmi, consulenze o servizi di alto valore.

In queste pagine troverai istruzioni chiare, strategie replicabili e un modello di business che potrai adattare al tuo settore. L'obiettivo è offrirti una strada semplice ma efficace per costruire un business scalabile e sostenibile, partendo da un piccolo eBook e trasformandolo in una macchina di acquisizione clienti e profitto.

Perché un eBook?

Potresti chiederti:

“ *Perché puntare su un eBook e non su altre*

Introduzione

strategie come webinar, corsi online o social media?

La risposta è semplice: **un eBook scritto bene è il più potente strumento di marketing che puoi avere.**

Ecco perché:

1. **Genera fiducia:** un libro crea autorevolezza. Non importa quanto breve sia, il semplice fatto che hai pubblicato un libro ti posiziona come un esperto nel tuo settore.
2. **Attrae clienti qualificati:** chi compra un eBook da 7 euro dimostra immediatamente di essere disposto a pagare per risolvere un problema specifico. Questo è molto diverso da chi scarica un lead magnet gratuito solo perché è “gratis”.
3. **Costi pubblicitari azzerati:** la vendita dell’eBook copre i costi della pubblicità, permettendoti di acquisire clienti senza rischiare soldi.
4. **Facile da scalare:** una volta creato e lanciato il sistema, puoi aumentare le vendite

Introduzione

semplicemente aumentando il traffico verso il tuo funnel.

Il tuo eBook diventa una porta d'ingresso, una chiave che apre la strada a relazioni più profonde con i tuoi clienti, e, alla fine, a vendite più grandi e profittevoli.

La mia promessa per te

Se seguirai i passaggi che condividerò in questo libro, avrai un sistema che funziona, indipendentemente dal tuo budget o dal tuo livello di esperienza. Non sarà necessario spendere migliaia di euro in campagne pubblicitarie rischiose o creare contenuti sui social media ogni giorno. Avrai un sistema replicabile che:

- Attira il tuo pubblico ideale.
- Trasforma i lettori del tuo libro in clienti paganti.
- Ti permette di scalare il tuo business in modo sostenibile.

Ti chiedo solo una cosa: **impegno**. Questo non è un “metodo magico” che funziona senza sforzo. Richiede azione, ma ti prometto che ogni sforzo verrà ripagato.

Perché fidarti di me?

Non sono nato con competenze di marketing né con un pubblico già pronto. Quando ho iniziato, non avevo risorse infinite, budget elevati o un team esperto che mi guidasse. Ho cominciato da zero, come molti di voi. Ciò che avevo era un'idea precisa del mio modello di vita ideale: libero dagli orari, dai ricatti, dalle imposizioni del sistema, ed economicamente sostenibile. Insomma, guadagnare soldi in pantofole da un sistema online che funziona. Di qui, ovviamente, la voglia di imparare e migliorarmi, soprattutto dopo aver visto con i miei occhi che poteva funzionare (nel 2007), è stata insaziabile.

Nel corso degli anni, ho commesso errori – tanti errori – e ho testato strategie di ogni tipo. Alcune hanno funzionato, altre sono state fallimenti completi. Ogni passo, però, mi ha insegnato qualcosa di prezioso, portandomi a sviluppare un metodo solido, collaudato e replicabile, capace di funzionare nel mercato odierno, con le sfide che lo caratterizzano.

Ho visto cambiare il panorama dell'infobusiness più e più volte. C'è stato un tempo per i *report* in PDF, un tempo per i 3 *video educazionali* che dovevano "scalare" il pubblico, e un tempo per i *webinar* che promettevano vendite a sei cifre. Ogni strategia aveva il suo

Introduzione

momento, la sua efficacia, ma ho anche visto questi sistemi perdere forza man mano che il pubblico diventava più consapevole e più stanco di promesse gonfiate.

Oggi, stiamo tornando agli eBook, una particolare tipologia di eBook: **brevi, mirati e strategici**.

Non ti sto raccontando teorie. Ti sto condividendo qualcosa che ho vissuto in prima persona. Ho usato questo sistema per trasformare una semplice guida di 50 pagine in un motore per l'acquisizione di clienti ad alto valore. Questo metodo mi ha permesso di generare migliaia di euro in pochi giorni, di attrarre clienti qualificati e di costruire un modello scalabile e sostenibile. E non è un'esperienza isolata, perché sta funzionando anche per molti altri, in settori diversi, che hanno deciso di mettersi in gioco e applicare il mio metodo. La bellezza di questo approccio è la sua versatilità: che tu sia un coach, un consulente, un imprenditore o un creativo, puoi adattarlo al tuo mercato e alle tue esigenze.

Perché fidarti di me? Perché non ti sto vendendo un sogno irrealizzabile o una soluzione magica. Ti sto offrendo un sistema concreto, basato su **ciò che funziona realmente oggi**. Un sistema che io stesso utilizzo quotidianamente, non solo per generare profitti, ma per costruire qualcosa di più importante:

Introduzione

fiducia. Fiducia tra te e il tuo pubblico, tra te e i tuoi clienti.

Se ti fidi di ciò che ho imparato, e se sei disposto ad applicare questi insegnamenti, sono convinto che potrai ottenere risultati straordinari. Questo non è il tempo delle scorciatoie; è il tempo delle strategie intelligenti. E il viaggio che stai per intraprendere è il modo migliore per iniziare.

Una riflessione finale

Il mondo del marketing è cambiato, e anche i tuoi potenziali clienti sono cambiati. Sono più esigenti, più consapevoli e meno disposti a investire in qualcosa che non li convince.

Questo libro ti offre una strada diversa, una strada che funziona perché si basa su ciò che le persone vogliono realmente: **valore, fiducia e risultati.**

Se sei pronto a prendere in mano il tuo futuro, a creare un sistema che non solo ti porta clienti, ma che ti permette di lavorare con quelli giusti, allora sei nel posto giusto.

Buona lettura.

Altri eBook suggeriti

Marketing emotivo: come sfruttare piacere ed eccitazione per influenzare le scelte dei consumatori



Acquista e scarica

<https://www.carlodangio.com/marketing-emotivo/>