

CHATGPT

PER BUSINESS ONLINE

10 CASI DI SUCCESSO E COME REPLICARLI
PASSO DOPO PASSO



CARLO D'ANGIÒ

CHATGPT PER BUSINESS ONLINE

10 CASI DI SUCCESSO E COME REPLICARLI
PASSO DOPO PASSO

CARLO D'ANGIÒ

LIBRERIA DI 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

Perché questa volta l'online è (davvero) diverso	ix
1. LANCE JUNCK	1
<i>23enne che ha guadagnato 35k\$ in 3 mesi insegnando ChatGPT</i>	
Morale (da tenere in tasca)	3
Cosa possiamo imparare da Lance (spunti rapidi)	3
Piano d'azione in 5 mosse (48–72 ore)	3
Prompt box (copincolla e parti)	4
2. NEIL DAGGER	6
<i>Bestseller lampo: 6.000 copie in 30 giorni con un manuale su ChatGPT</i>	
Morale (da tenere in tasca)	7
Cosa possiamo imparare da Neil (spunti rapidi)	8
Piano d'azione in 5 mosse (48–72 ore)	8
Prompt box (copincolla e parti)	9
3. NATASHA PUENTE	11
<i>Da 40 a 2.615 iscritti in un mese con micro-video e prompt</i>	
Morale (da tenere in tasca)	13
Cosa possiamo imparare da Natasha (spunti rapidi)	13
Piano d'azione in 5 mosse (48–72 ore)	14
Prompt box (copincolla e parti)	15

4. ELEANA MOORE	17
<i>Da “non ho mai insegnato” a \$1.823 in 2 mesi con un mini-corso online</i>	
Morale (da tenere in tasca)	18
Cosa possiamo imparare da Eleana (spunti rapidi)	18
Piano d’azione in 5 mosse (48–72 ore)	19
Prompt box (copincolla e parti)	20
5. BRYAN LEMOS	22
<i>Coaching che scala con l’AI: +67% lead qualificati e conversione 15% →37% con follow-up intelligente</i>	
Morale (da tenere in tasca)	24
Cosa possiamo imparare da Bryan (spunti rapidi)	24
Piano d’azione in 5 mosse (48–72 ore)	24
Prompt box (copincolla e parti)	25
6. MICHAEL ANYA	27
<i>Da studente a “impresa personale”: \$1,2M in 30 giorni con Social Media + ChatGPT</i>	
Morale (da tenere in tasca)	28
Cosa possiamo imparare da Michael (spunti rapidi)	29
Piano d’azione in 5 mosse (48–72 ore)	29
Prompt box (copincolla e parti)	30
7. NINEGAGZ	32
<i>\$1.000 in una settimana con micro-prodotti: un’app macOS che porta ChatGPT ovunque</i>	
Morale (da tenere in tasca)	33
Piano d’azione in 5 mosse (48–72 ore)	34
Prompt box (copincolla e parti)	35
8. SHAWN HILL	37
<i>39 ore, un MVP e una exit da \$10.000 (venduto a Originality.ai)</i>	
Morale (da tenere in tasca)	38
Cosa possiamo imparare da Shawn (spunti rapidi)	39

Piano d'azione in 5 mosse (48–72 ore)	39
Prompt box (copincolla e parti)	40
9. EMILY GAY	42
<i>Da 0 a ~1.500 follower e brand ambassador: quando ChatGPT diventa il tuo social coach</i>	
Morale (da tenere in tasca)	44
Piano d'azione in 5 mosse (48–72 ore)	44
Prompt box (copincolla e parti)	45
10. JOÃO FERRÃO (AISTHETIC)	47
<i>e-commerce "leggero" con un CEO virtuale: >€10.000 in 5 giorni e raccolta >€100k grazie a ChatGPT</i>	
Morale (da tenere in tasca)	48
Cosa possiamo imparare da João (spunti rapidi)	49
Piano d'azione in 5 mosse (72 ore)	49
Prompt box (copiaincolla e parti)	50
Dalla storia al tuo sistema	52
Carlo D'Angiò	57

PERCHÉ QUESTA VOLTA L'ONLINE È (DAVVERO) DIVERSO

È notte, la casa è in silenzio, il cursore lampeggia. Fino a ieri ti servivano settimane per fare ricerca, mettere in ordine le idee, abbozzare una pagina di vendita decente. Oggi apri ChatGPT, chiedi, incolli due appunti, e in pochi minuti hai una scaletta sensata, tre titoli che non fanno vergogna e la bozza di un'introduzione. La differenza non è solo di velocità: è di **attrito**. Dove prima mollavi, adesso inizi. Dove prima rimandavi, adesso pubblichi. E quando pubblichi, qualcosa succede.

Questa guida nasce da qui: dall'osservazione concreta di persone che hanno smesso di flirtare con l'idea del "prima o poi" e hanno trasformato ChatGPT in una leva per lanciare **prodotti informativi, servizi, micro-tool e contenuti** che generano entrate. Non supereroi, non geni del codice, non influencer con milioni di follower.

PERCHÉ QUESTA VOLTA L'ONLINE È (DAVVERO) DIVERSO

Persone normali che hanno costruito piccoli sistemi efficaci.

Il filo rosso che li lega è semplice: usano l'AI per ridurre al minimo la parte pesante (ricerca, strutturazione, stesura, varianti), così da dedicare energie alla parte che conta (posizionamento, proposta di valore, relazione con il pubblico).

In queste pagine troverai **dieci storie vere**. Ognuna è raccontata come un piccolo romanzo imprenditoriale: c'è un prima (il contesto), un incidente scatenante (l'uso intelligente di ChatGPT), un dopo misurabile (risultati, anche piccoli ma concreti). E subito dopo la storia troverai tre cose: una **morale motivazionale** (l'idea da portare via), **spunti pratici** (cosa puoi copiare senza sentirti un impostore) e un **piano d'azione essenziale**, con **prompt pronti** per partire oggi.

Nessuna promessa di “milioni facili”. Solo un principio operativo: **la velocità utile**. Non “scrivere in fretta”, ma **abbassare l'attrito** tra idea e pubblicazione, senza sacrificare la qualità minima necessaria per vendere onestamente.

Prima di entrare nei casi, c'è un modello che vale la pena chiarire: **catalogo vs bestseller**. Il web ci ha abituati alla caccia al colpo grosso: un contenuto virale, un corso che esplode, una pagina che stampa denaro. In realtà, quello che vedi funzionare meglio — soprattutto dopo l'arrivo dell'AI — non è il singolo capolavoro, ma il **piccolo catalogo coerente**: 3-5 asset ben posizionati

PERCHÉ QUESTA VOLTA L'ONLINE È (DAVVERO) DIVERSO

(un eBook pratico, un corso essenziale, un mini-tool, una checklist premium, una consulenza incorniciata bene) che si sostengono a vicenda.

ChatGPT rende sostenibile questa strategia perché **accorcia i tempi di produzione**, ti aiuta a “tenere lo standard” e ti permette di **iterare** in risposta ai dati. Pubblicare un asset non è più un investimento emotivo di mesi, ma un ciclo di giorni: prototipo → test → piccoli incassi → miglioramento → nuova uscita. È così che i protagonisti di questa guida costruiscono fatturato: **per accumulo**, non per miracolo.

In questo quadro si inserisce un caso che conosco bene e che non tratterò come “undicesimo capitolo” perché merita un discorso a parte: **Joe Popplus**. Un ventenne che ha trasformato ChatGPT in una macchina da contenuti pratici e vendibili, moltiplicando piccoli eBook e mini-guide con una logica da bottega: tirature brevi, problemi specifici, promessa chiara, prezzo giusto. Ne ho scritto in modo approfondito in un'altra guida dedicata (*Il metodo Popplus – Come un ventenne ha trasformato ChatGPT in una macchina da soldi vendendo ebook pratici*)¹. Qui lo cito nell'introduzione perché il suo modello illumina bene l'idea di **catalogo coerente** e di **vendita diretta**: lavori su micro-problemi urgenti, costruisci fiducia, reinvesti, e soprattutto **non smetti di pubblicare**. Nel testo troverai un rimando alla libreria: se vuoi

1. <https://libreria.carlodangio.com/prodotto/il-metodo-popplus/>

PERCHÉ QUESTA VOLTA L'ONLINE È (DAVVERO) DIVERSO

entrare nel dettaglio di quel metodo, segui il link e studialo con calma.

COME LEGGERE QUESTA GUIDA

In due modi. Se sei all'inizio, vai in ordine: la sequenza dei capitoli è pensata per farti vedere come gli stessi mattoni — ricerca, outline, bozza, pagina vendita, email, iterazione — cambiano leggermente a seconda del modello (infoprodotto, coaching/agenzia, tool, audience, e-commerce leggero).

Se invece hai già un'attività, salta ai capitoli più vicini al tuo modello e **applica subito** il piano d'azione che trovi in coda alla storia: sono checklist corte, senza fronzoli, nate per essere completate in 48-72 ore.

Ogni piano è accompagnato da **prompt “plug-and-play”** studiati per evitare gli errori tipici: domande troppo generiche, output inutilizzabili, testi gonfi senza sostanza. I prompt che trovi qui sono **operativi**: ti aiutano a mettere a terra un syllabus vendibile, un outline di eBook che non sia aria fritta, una pagina di vendita concreta, un follow-up che non sembri scritto da un robot.

C'è poi un capitolo implicito che attraversa tutti gli altri: **l'etica e il buon senso**. L'AI è un acceleratore, non una scorciatoia morale. Usarla bene significa essere trasparenti quando ha contribuito in modo sostanziale, rispettare i diritti di chi crea (testi, imma-

PERCHÉ QUESTA VOLTA L'ONLINE È (DAVVERO) DIVERSO

gini, dati), verificare i contenuti sensibili, **riscrivere con la propria voce**, e ricordare che l'originalità non è l'assenza di aiuti ma la presenza di **scelte**: cosa includi, cosa tagli, come inquadri il problema, che promessa fai e che esperienza offri al lettore/cliente. In altre parole, ChatGPT può aiutarti a scrivere una buona bozza, ma **sei tu** a doverle dare direzione, tono, responsabilità.

Se c'è una tesi che attraversa le dieci storie, è questa: **la combinazione di velocità + focus + sistema batte il talento sporadico**. Velocità perché pubblichi più in fretta di quanto il dubbio riesca a bloccarti. Focus perché scegli **un dolore preciso** e lo risolvi per un pubblico preciso. Sistema perché costruisci attorno alla soluzione un **ciclo continuo**: produci, vendi, ascolti, migliori, riparti. ChatGPT non ti regala il risultato, ma **abbassa la soglia** per entrare e **aumenta la densità** dei tentativi che puoi fare in un mese. E, nel business online, vince chi riesce a fare **più tentativi sensati** in meno tempo, imparando da ciascuno.

Ecco quindi cosa troverai: un format ripetuto con rigore:

- **Storia** (raccontata semplice, senza mitologie).
Morale (l'idea che resta).
- **Spunti** (come adattarla al tuo caso).
- **Piano d'azione** (5 mosse numerate, fattibili in pochi giorni).
- **Prompt** (già ottimizzati per evitare risposte generiche).

PERCHÉ QUESTA VOLTA L'ONLINE È (DAVVERO) DIVERSO

Se alla fine di un capitolo non senti l'urgenza di aprire l'editor, ho sbagliato io.

Questa guida non è pensata per farti dire “che interessante”, ma per farti **pubblicare qualcosa che può vendere** entro una settimana.

Un'ultima nota sul contesto: molti casi sono internazionali, perché lì sono nati e cresciuti più rapidamente. Va bene così. Le dinamiche del web sono globali, e l'italiano medio che compra un eBook, un corso o una consulenza online ragiona — a parità di promessa — come qualsiasi altro utente: “Mi risolve un problema? Quanto mi costa? Mi fido?”. Se impari a **posizionare bene** la tua proposta e a **comunicare con chiarezza**, tutto il resto si allinea. ChatGPT ti aiuta a farlo senza perdere mesi a cercare parole che l'AI trova in due minuti.

Adesso tocca alle storie. Leggile con la matita in mano. Segna ciò che puoi prendere subito e **adattare**, non imitare. Parti piccolo, ma parti. E se vuoi vedere il modello “catalogo + vendita diretta” portato all'estremo, ricordati del caso Popplus: l'ho già sviscerato altrove e qui ti lascio solo il profumo della bottega. Il laboratorio, quello vero, inizia tra poche pagine.