

COME FANNO A GUADAGNARE

QUELLI CHE NON HANNO NIENTE DA INSEGNARE



GUIDA PRATICA PER CHI NON HA COMPETENZE,
NÉ PASSIONI, MA VUOLE INIZIARE LO STESSO.

 **CARLO D'ANGIÒ**

COME FANNO A GUADAGNARE QUELLI CHE NON HANNO NIENTE DA INSEGNARE

GUIDA PRATICA PER CHI NON HA
COMPETENZE, NÉ PASSIONI, MA VUOLE
INIZIARE LO STESSO.

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 cercare la passione. Inizia a cercare una soluzione.	ix
1. LE STORIE CHE NESSUNO TI RACCONTA	1
1. “Agenda per chi pensa troppo” – il Google Doc da 7 dollari che ha cambiato tutto	2
2. BetterSheets – Da un Google Sheet a 200.000 dollari	3
3. Victoria e la checklist che vende ogni giorno	3
4. Reddit: “Mini prodotti, mini prezzi, grandi risultati”	4
Bonus italiano: il caso di una maestra con le sue schede di matematica	4
2. PERCHÉ LE LISTE FUNZIONANO (E VENDONO)	6
1. Struttura visiva semplice → leggibilità immediata	6
2. Chiarezza mentale per chi è sopraffatto	7
3. Micro-azione → micro-risultato → micro-soddisfazione	7
4. Funzione di “mappa” in un contesto di caos	8
3. COSA RENDE UNA LISTA VENDIBILE	9
Le checklist inutili (quelle che non vendono)	9
Le checklist utili e vendibili: 3 criteri fondamentali	10
Bonus: l’ingrediente segreto	11

4. COME SI CREA UNA LISTA CHE QUALCUNO VUOLE COMPRARE	13
1. Parti dal tuo “sistema di sopravvivenza”	13
2. Usa la tecnica del “reverse self-help”	14
3. Svuota il tuo telefono (e la testa)	15
4. Testa il tono: ironico, amichevole, ruvido?	15
5. Dai alla lista un titolo che <i>colpisce e si fa capire</i>	16
6. Formattala bene	16
5. COME SI VENDE (DAVVERO) UNA LISTA DA 7 EURO	18
1. Dove si vende: piattaforme semplici e zero tecniche	18
2. Quanto farla pagare (e perché proprio 7 euro)	20
3. Come presentarla (copy, cover, atmosfera)	20
4. Strategie per le prime vendite	21
La tua lista vale più del tuo silenzio	24
Carlo D’Angiò	27

SMETTILA DI CERCARE LA PASSIONE. INIZIA A CERCARE UNA SOLUZIONE.

“Segui la tua passione”. Quanto volte lo hai letto o sentito sul web? E certo, suona bene. Motivante. Poetico. Peccato che molti non ne abbiano una. Oppure ce l’hanno, ma è *guardare serie TV, fare liste della spesa o cambiare idea ogni due settimane.* Non esattamente roba da “guru”.

E allora che si fa? Ci si arrende? Ci si convince che l’infomarketing sia roba da superdotati spirituali o da gente iper-produttrice di contenuti?

No. Ci si mette seduti — come stai facendo adesso — e si legge una guida come questa. Perché esiste un modo reale, semplice, concreto per iniziare **anche se non hai nulla da insegnare, e nessuna passione ardente** da monetizzare.

Si chiama: **smettere di cercare la vocazione perfetta, e**

SMETTILA DI CERCARE LA PASSIONE. INIZIA A CERCARE...

iniziare a vendere una lista utile. Una cosa pratica, una cosa vera, che altri — credici — sono pronti a comprare.

Lo so, suona come una promessa da marinaio. Ma fidati: se fai come ti dirò di fare in questa guida, potrai iniziare a vendere i tuoi PDF e goderti i *dindini* di PayPal già a partire dal prossimo fine settimana.

Come? Con qualcosa di sorprendentemente semplice: **una lista**. Sì, una lista. Una di quelle che potresti scrivere nel blocco note del telefono, sul retro di una bolletta o nel caos mentale delle tue giornate.

Nelle poche pagine che seguono scoprirai:

- **storie vere** di chi ha guadagnato vendendo semplici liste di cose da fare
- **perché le persone le comprano davvero**
- come **creare la tua prima lista utile e vendibile**, anche se ti senti un disastro totale
- che **non serve essere un esperto**, ma solo *un passo avanti* a chi è ancora più perso di te

Non sarà una guida lunga. Non sarà nemmeno perfetta. Ma sarà **vera, concreta e pronta all'uso**. Perché non stai cercando ispirazione. Stai cercando **una via d'uscita praticabile**.

Cominciamo.

CAPITOLO 1

LE STORIE CHE NESSUNO TI RACCONTA

PERCHÉ NESSUNO PARLA DI CHI
CE LA FA PARTENDO DAL
DISORDINE.

Il web è pieno di storie di successo. Ma spesso sono raccontate quando il successo è già confezionato, stirato e impacchettato per sembrare liscio, inevitabile, perfino meritato.

Pochi, pochissimi, ti raccontano cosa succede **prima**: quando non hai competenze, non hai un piano, e la tua unica certezza è la sensazione di essere fuori posto.

Eppure, alcune delle più interessanti micro-storie di infomarketing nascono proprio da lì: dal caos. Dall'insicurezza. Dalla noia. E da una **lista**.

Vediamole.