



PRESENTA

Guadagnare con Adwords

Lezione 1:

**800 euro di rendita automatica in 4 settimane con
Google Adwords!**

Benvenuto alla prima lezione per iniziare a vincere con Google Adwords.

Innanzitutto complimenti per esserti iscritto all'unico seminario Gratuito in Italia su Google Adwords, e benvenuto nel club degli "inserzionisti" che investono in formazione (in questo caso il tuo tempo, visto che questo "Email Seminar" è gratuito).

In questa lezione cercherò di farti capire le potenzialità che offre lo strumento Google Adwords, uno strumento che **non ha eguali nel MONDO** dal punto di vista dell'efficacia nel farti ottenere risultati.

Non per niente lo slogan di Adwords è "**sono i risultati che contano**".

**Le fondamenta di qualsiasi attività commerciale
(online e offline)**

Ti sei mai chiesto cosa **genera il successo commerciale** di un'attività?

Sarà la qualità del prodotto? Sarà la simpatia del venditore? O forse sarà il numero di persone che conoscono tale prodotto?

Pensaci: **che senso avrebbe avere il miglior prodotto del mondo se nessuno lo conoscesse?**

Tempo fa si diceva che "la pubblicità è l'anima del commercio": la cosa è assolutamente vera, nel senso che un prodotto mediocre ben pubblicizzato crescerà e prospererà (visto che siamo nel mondo dell'informazione), mentre **un ottimo prodotto non conosciuto sarà destinato a morire.**

Ecco perché le più grandi e ricche aziende del mondo sono quelle che hanno il miglior reparto marketing, non il miglior prodotto (è il caso per esempio della "Microsoft" e del suo Windows).

Ed ecco perché tutte le grandi aziende sono dotate di un reparto di agenti commerciali, che passano la loro vita a promuovere i business altrui in cambio di una percentuale sulle vendite.

Come vive un agente di commercio "tradizionale"

Molti mi chiedono **se sia veramente possibile diventare "agenti commerciali" nel mondo online.**

Credono che sia una cosa "strana", fanno fatica a capire le possibilità di guadagno reale, fanno fatica a capire che si può vivere di questa professione.

Certo, tutti hanno sentito parlare degli agenti commerciali "offline": quei "fastidiosi" (agli occhi dei più) personaggi molto insistenti, che sono costretti ad inventarsi di tutto per far vendere il proprio prodotto.

Per tutti è naturale che questa sia una professione, è naturale che si possa "vivere" di questo lavoro.

Da tempi immemorabili ci sono professionisti in questo settore e i migliori guadagnano anche cifre da capogiro proprio per la loro alta abilità a vendere.

Ma, stranamente, quando si parla di fare "l'agente commerciale online", la cosa "suona" sempre più strana.

Cercherò di spiegarti come stanno le cose: **poi deciderai tu** quale delle due professioni ha più probabilità di funzionare.

Supponi per un attimo di essere un agente commerciale **tradizionale**, e che devi vendere enciclopedie porta a porta suonando il campanello di quante più case riesci in un giorno.

Un giorno da agente di commercio

Quante case potrai visitare in un giorno?

Diciamo 30, perché sei uno veloce (16 minuti a visita considerando anche il viaggio in otto ore di lavoro).

Diciamo 15 case la mattina e 15 la sera.

Così inizi il tuo giro giornaliero alla caccia di clienti, e cominci a suonare i campanelli di tutte le 30 case del giorno.

Di queste 30 trovi la seguente situazione:

- 5 sono vuote.
- 15 hanno già un'enciclopedia.
- 5 non hanno soldi per comprarla.
- 4 vorrebbero un'enciclopedia, ma non quella che hai tu.
- 1 è interessato, ma ci deve pensare.

A quel punto cosa puoi fare, dopo un giorno che giri come un pazzo in cerca di clienti con una pesante enciclopedia nella borsa?

Semplice, quel povero "1" interessato, lo tartassi a più non posso finché non lo convinci a comprare.

E diciamo che questa operazione ti riesce il 50% delle volte.

Così tu hai fatto una **fatica incredibile**, e magari ci sono dei giorni dove **non hai venduto niente**.

Diciamo che sei un po' frustrato da questa situazione, anche perché vendere una enciclopedia ogni 2 giorni non ti fa guadagnare abbastanza.

Allora ti metti a pensare: **come potrei fare per guadagnare di più?**

<<Certo>>, pensi tra te e te, <<se invece di vedere 30 persone al giorno ne vedessi 300, avrei 10 potenziali clienti interessati al giorno. E magari ne potrei "convincere" 5 al giorno.>>

<<Allora sì che farei i soldi veri!>>

Ma purtroppo **non hai il tempo materiale di girare tutte quelle case**, già 16 minuti a visita è un'ottima media.

Quindi questa strada è esclusa.

Oppure: <<Se invece di provare con 30 persone a caso provassi con 30 persone già interessate al prodotto, potrei vendere sicuramente molte più enciclopedie!>>

Ma purtroppo non c'è modo di sapere PRIMA chi è interessato e chi no.

Quindi anche questa possibilità sei costretto a scartarla.

Così, mesto, te ne vai a letto. E **il giorno dopo inizi una nuova giornata, uguale alla precedente**.

Come vedi non è così semplice fare l'agente commerciale tradizionale.

Eppure nessuno fa fatica a capire che questo tipo di professione esiste, e che **ci sono quelli bravi che guadagnano un mucchio di soldi** (e quelli meno bravi che dopo un po' cambiano lavoro, come in tutte le professioni).

E' facile capirlo solo perché è una professione "storica", che esiste da quando esiste il commercio.

Il sogno di ogni agente commerciale

Ora supponi invece di svegliarti una mattina e per una bella magia ti rendi conto che **puoi visitare un numero enorme di case**, diciamo 100 al giorno.

Non solo: diciamo che queste 100 case sono **tutte abitate da persone più o meno interessate al tuo prodotto**, e che addirittura le visiti perché hai ricevuto tu una chiamata da loro, in un certo senso **ti stanno aspettando**.

Ma non è finita qui: diciamo che mentre visiti 100 case per vendere un prodotto, stai visitando altre 100 case per vendere un altro prodotto diverso, contemporaneamente! **E contemporaneamente te ne stai anche in piscina a goderti la vita!**

Che prospettive avresti? Come sarebbe la tua qualità della vita? **CHI POTREBBE FERMARTI?!**

E se tutto questo fosse POSSIBILE con Adwords?

Adwors è il fondamento di qualsiasi buon business online

Adwors è lo strumento BASE e FONDAMENTALE di qualsiasi business online.

Difficilmente si può prescindere dall'usare Adwords (anche se è possibile fare anche questo), perché questo è lo strumento che ti permette di fare la cosa basilare per qualsiasi attività: **portare clienti interessati a comprare**.

E la cosa migliore è che li porta automaticamente (dopo che hai impostato la campagna), e **porta solo quelli che dimostrano un interesse al tuo prodotto!**

Vorresti avere un agente commerciale che lavora per te, giorno e notte, e che paghi solo per i risultati che produce?

Tutti conoscono i mezzi pubblicitari più importanti nei mercati tradizionali.

Televisione, cartelloni stradali, radio, sponsorizzazioni, volantini.
Tutte cose costose e da "grandi attori" del mercato.

Ma in internet le logiche sono diverse.

In internet anche il piccolo inserzionista può competere con la Microsoft di turno, basta usare i canali giusti (ed avere almeno i 5 euro per creare un account Adwords ;))

E Adwords è il mezzo pubblicitario più importante che esista in assoluto nel mondo internet.

E' il sogno di ogni esperto di marketing degli anni '30: **qualcosa che mostra un annuncio pubblicitario SOLO QUANDO il cliente lo sta attivamente cercando**.

Fantastico!

Qualcosa che **PAGHI solo quando il cliente non solo vede l'annuncio, ma decide anche di cliccarlo** (ovvero di visitare il tuo negozio online)!

Straordinario!

Quale campagna pubblicitaria tradizionale la paghi solo quando un cliente entra nel tuo negozio??

Adwords semplicemente non ha eguali nel mondo offline!

Impostare una campagna Adwords correttamente (ovvero ottenendo un guadagno per ogni click che paghi) è **l'arte che può far funzionare qualsiasi business online**, basato su un prodotto valido o meno valido.

E se non hai un sito web? Chisseneffrega!

Ormai avrai capito che Adwords è uno strumento che **ti permette di fare pubblicità ad un sito web**, e di portare ogni giorno centinaia di persone interessate all'argomento di cui tratti.

E se il sito è tuo puoi vendere un sacco di prodotti e fare un mucchio di quattrini quando sai come impostare correttamente la tua campagna.

E se il sito non è tuo? Poco importa!

Esistono le "affiliazioni" (seguono la stessa logica degli agenti commerciali "offline").

Con le affiliazioni **tu ti occupi SOLAMENTE di vendere il prodotto, a tutto il resto pensa il proprietario del sito.**

In pratica il tuo lavoro è portare traffico di qualità (ovvero persone interessate a comprare) ad un sito web.

Tu ti chiamerai "*affiliato*", e il gestore del sito "*affiliante*".

Per ogni vendita che il tuo "traffico di qualità" avrà generato, guadagnerai una percentuale.

Tutto quello che dovrai fare è imparare a fare in modo di guadagnare di più di quanto hai speso in pubblicità Adwords.

La parte più bella di tutto questo?

Una volta che la tua campagna è impostata, funziona da sola!

E questo ti dà la possibilità concreta di **fare la stessa cosa con un altro sito la seconda settimana.**

800 euro al mese in 4 settimane!!!

Per cui capisci bene che, se vai avanti così, in 1 mese sei "agente online" di 4 prodotti, e se ogni prodotto ti fa guadagnare anche **solo 200 euro al mese** al netto delle spese (cosa abbastanza realistica se sei un abile inserzionista), in un mese di lavoro fatto bene inizi a **guadagnare 800 euro al mese senza fare quasi più nulla!**

E sei solo all'inizio!

Quindi ricapitolando:

- Se hai un sito web, Adwords (se usato bene) ti permette di portare traffico di qualità per COMPRARE i tuoi prodotti, e ti fa ottenere il 100% del guadagno.
- Se non hai un sito web fai la stessa cosa direzionando il traffico al sito di un affiliante, ti tieni una percentuale del guadagno ma non devi pensare a fare customer care o al magazzino, pensi SOLO ad impostare la campagna.

Meraviglioso, non trovi anche tu?

Ok, ma per usare bene Adwords bisognerà essere capaci!

Certo, ti do assolutamente ragione.

E non ti sto dicendo che è una cosa facile, o che si impara senza studiare.

Anzi, dovrai **necessariamente studiare la materia**, non credere di usare Adwords ed entro un mese guadagnare quelle cifre, il titolo di questa lezione è una "provocazione", vuole solo farti capire le possibilità che ti si aprono quando sai dominare a fondo il mezzo Adwords.

Ma puoi credere liberamente alla possibilità di fare quei numeri, **perché non sono nemmeno numeri così clamorosi** (anche se magari ti possono sembrare tali).

Ovviamente **devi imparare a "tarare" le tue campagne in modo che i costi siano SEMPRE inferiori ai ricavi**.

Ma anche qui c'è una bella notizia: in Italia sono pochissimi quelli che sanno usare veramente Adwords, ne conoscono tutti i segreti, e riescono a guadagnare ogni giorno dalla loro campagna.

E in un mercato competitivo come quello di Adwords, questo ti dà un enorme vantaggio sul campo.

Perché Adwords è uno strumento molto ostico da utilizzare in modo corretto. Chiunque, leggendo l'help di Google, può iniziare una campagna da un momento all'altro.

E molti lo fanno, io li chiamo "*gli inserzionisti fai da te*".

E riconoscerli subito è la mia unica chance di conoscerli, perché in genere **dopo un mese (massimo due) abbandonano il mercato dopo aver reso più ricco Google** (e aver perso i loro soldi).

Dall'iniziare ad usare Adwords a rendere produttive le campagne occorrono di solito ANNI di esperienza.... (oppure un giorno di Studio approfondito della mia guida ;)).

Nella prossima lezione cercherò di iniziare ad abbattere la tua "curva dell'apprendimento" e scenderò in dettagli più tecnici.

Nel frattempo ti consiglio di Aspettare ad iniziare a creare una tua campagna Adwords (se sei in tempo), perché è molto meglio che tu lo faccia quando sei almeno un minimo competente su quello che stai facendo.



www.cpssoftwarehouse.eu
www.shoppiamo.it/guadagnaconebook
cp-softwarehouse@libero.it