

I 6 COMANDAMENTI PER INIZIARE UN BUSINESS ONLINE

Questo è un e-book gratuito

Copyright © Stefano Des

<http://www.stefandes.com>

Tutti I Diritti Riservati.

Nessuna parte del testo può esser riprodotta
senza il permesso scritto dell'autore Stefan Des.

Puoi inoltrare questo report ai tuoi amici.

E' vietata la sua vendita la con qualsiasi mezzo.

La violazione dei diritti d'autore saranno puniti

ai termini di Legge.

Chi è Stefano Des

Stefano Des è un comune ragazzo di 24 anni, che nonostante il suo lavoro a tempo pieno e al lavoro della moglie, si trovava come più della metà delle famiglie medie italiane a stentare ad arrivare alla fine del mese.

Cambiare lavoro? Chiedere un aumento? Le solite domande non convincono quel ragazzo, pensava: "Ci vuole qualcosa in più..due stipendi non bastano, ci vuole un terzo stipendio!!"

2

Incantato dalla rete e dalle infinite possibilità che offre, si butta sull'affascinante mondo del guadagno on line.

Guardandosi intorno, capisce che molti dei suoi concorrenti sono solo dei monotoni e faticano a trovare novità proponendo agli utenti sempre le stesse idee, promettendo che scalerai una montagna, e facendoti arrendere prima ancora di iniziare a scalarla.

Quello che troverai in queste pagine sono istruzioni e metodi che non troverai altrove, sono idee originali e geniali partite esclusivamente dalle menti di Terzo-stipendio.it.

Hai in mano delle nozioni fondamentali per intraprendere la strada del tuo successo,
non diventerai milionario, noi, le illusioni le lasciamo fare ai maghi.

Vuoi guadagnare? Bene, sappi che ti aspetta un duro lavoro, tanto sacrificio e impegno, non c'è una bacchetta magica che ti fa uscire le banconote dal cappello.

I 6 COMANDAMENTI PER INIZIARE UN BUSINESS ONLINE

Non sara' facile pianificare il tuo business online,ma sicuramente seguendo questi comandamenti,faciliterai il processo,

e avrai una panoramica precisa di quello che dovrai fare.

1. OBIETTIVI
2. NICCHIA DI MERCATO
3. STRATEGIA
4. AZIONE
5. TEMPI
6. ANALISI

OBIETTIVI

Cosa vuoi fare?

Porsi un obiettivo,e' senz'altro il primo comandamento da seguire all'inizio di un business online.

Scegliere un modello di business e' fondamentale,il consiglio e' di iniziare con uno ben preciso,

piu' in la con esperienza,potrai applicarne anche piu' di uno contemporaneamente.

Scegli cosa vuoi fare in rete,quale sara' la tua presenza.

Puoi vendere un servizio o un prodotto,puoi allargare la tua azienda utilizzando il web,puoi aumentare e fidelizzare

i clienti con un sito o un blog,puoi crearti un [personal branding](#) che potra' aumentare la tua [reputazione](#) nel mondo online e offline.

Per ognuno e' un obbligo capire l'obiettivo che si ha,senza di esso il resto non servira' a nulla.

NICCHIA DI MERCATO

Di quale nicchia di mercato fai parte?

La nicchia di mercato e' il settore in cui vendi i tuoi prodotti e servizi,per avere un preciso target delle persone a cui ti proponi.

Stai attento,potresti far parte di una nicchia molto specifica.

Se vendi per esempio auto di lusso,non potrai rivolgerti a tutte le persone interessate all'acquisto di una qualsiasi auto,

ma dovrai proporti a persone che cercano un'auto di lusso,sara' inutile proporsi a un gruppo di persone che intendono comprare un'utilitaria,

non saranno interessate e non rientrera' nel loro budget.

Te lo dico perche' e' fondamentale rivolgersi alle persone giuste,non ti serve comunicare alla massa,ma concentrarti sulla specifica nicchia

di cui fai parte,evitando di buttare tempo ed energie preziose.

Ricorda che al giorno d'oggi ogni settore ha i suoi concorrenti,quindi porti in una nicchia specifica e' fondamentale per avere successo.

STRATEGIA

La strategia di un business online e' il modo che intendi usare per raggiungere i tuoi obiettivi prefissati.

Le strategie di internet marketing,sono molte e vanno studiate per raggiungere i propri obiettivi,e' un argomento molto vasto,

sta a te decidere quali risorse e strategie giuste usare, questo in base alla tua nicchia, in base ai tuoi concorrenti, in base ai tuoi investimenti.

Ti ricordo che la nicchia di questo blog e' l'[Internet Marketing](#) e il [business online](#), quindi potrai sempre trovare spunti

sulle strategie che vuoi applicare al tuo business.

AZIONE

Una volta fissato il tuo obiettivo, inquadrato la tua nicchia e scelto le strategie giuste, non ti resta che passare all'**AZIONE!**

Questo e' un passo molto delicato, ricordati di conservarti pronto per l'uso un piano di riserva, per non farti cogliere impreparato,

per rimediare all'ultimo momento a degli errori di cui non ti sei accorto, per non perdere dei potenziali clienti che potrebbero uscire dal tuo sito o blog senza piu' farci ritorno.

TEMPI

Tieni sempre in mente questa variabile, cerca di fare la cosa giusta al momento giusto, non bruciare le tappe, questo andra' a tuo favore.

In internet l'evoluzione degli avvenimenti avviene 4 volte piu' velocemente del mondo offline, quindi oltre alla fretta, cerca di non dormire sul lavoro gia' svolto, la concorrenza potrebbe gia' essere avanti anni luce...

ANALISI

Analizzare i risultati che stai ottenendo o che hai ottenuto con determinate strategie, e' fondamentale per migliorare e scovare gli eventuali errori che si sono commessi.

Monitora gli accessi al tuo sito web o al tuo blog e valutane il rapporto con le vendite effettuate, guarda quanti contatti hai ottenuto con le campagne pubblicitarie che hai pubblicato.

Questo fattore e' importantissimo per fare i giusti passi, per continuare delle strategie o sceglierne altre.

Spero che questo post ti sia stato utile, tieni sempre presente questi punti importanti quando sei in fase di Start Up,

e non avere fretta in quello che fai, dai il tempo giusto per ottimizzare il tutto.

Potrai trovare altre strategie per ottimizzare il tuo business online sul mio blog:

<http://www.stefandes.com>

Puoi seguirmi anche tramite i Feed:

9

<http://feeds2.feedburner.com/StefanDesBlog>

Se non sei ancora iscritto alla newsletter,
puoi farlo su questa pagina:

<http://www.stefandes.com/newsletter.html>

Resterai aggiornato sulle novità del blog e dei miei prodotti, e partecipare al nuovo programma di affiliazione!

Puoi inoltrare questo mini ebook a tutti i tuoi amici, o scrivere un articolo sul tuo blog regalandolo ai tuoi lettori.

Inoltre se mi segnalerai il tuo blog, sarò felice di lasciarci un commento ;-)

Puoi scrivermi a

admin@terzo-stipendio.it

Visita anche il mio sito ufficiale:

<http://www.terzo-stipendio.it>

Spero che questa lettura ti sia stata utile, in ogni caso ti ringrazio dell'attenzione.

Stefan Des

