

# Stefan Des Business Service

WEB MARKETING SOLUTIONS

Monetizzare i Social Network



# Stefan Des Business Service

## WEB MARKETING SOLUTIONS

---

Monetizzare i Social Network



Questo Ebook è distribuito sotto licenza Creative Commons 3.0

Niente usi commerciali, nessuna modifica. Per il resto, sei libero di citarne parti sul tuo blog, o di stamparlo.

Questo ebook è disponibile gratuitamente all'indirizzo:

[www.StefanDes.com](http://www.StefanDes.com)

# Stefan Des Business Service

## WEB MARKETING SOLUTIONS

---

Monetizzare i Social Network

### Chi è Stefan Des



Mi chiamo Stefan Des, ho 26 anni, e vivo a Como.

Appena maggiorenne mi buttai subito nel mondo della vendita, e del marketing in generale. Ho lavorato per 4 anni in una multinazionale

tedesca, dove ho seguito vari corsi di formazione per migliorare le mie competenze e il mio lavoro.

Nel frattempo ho deciso di incrementare il mio Business anche online, dove ho imparato a gestire siti di e-commerce, sviluppando strategie di Web Marketing per ottimizzare i miei Business Online, studiando il SEO e l'Internet Marketing, migliorando le mie competenze giorno dopo giorno per essere sempre aggiornato in questa rete dalle mutazioni continue.

Attualmente lavoro a tempo pieno da casa, la mia attività è totalmente su Internet dove gestisco 12 Business Online in diverse nicchie di mercato insieme a due collaboratori.

### Monetizzare i Social Network

Bufala o verità? Sta di fatto che quando si parla di guadagnare con i Social Media, le persone sono scettiche e prendono la cosa **poco sul serio**, quasi fosse qualcuno che si stia solo illudendo di far uscire soldi navigando su Facebook o Twitter.

Allora? Si possono monetizzare i Social Media?

La risposta è una sola e rassicurante. **Sì**.

Il problema è che chi pensa a metodi miracolosi per crearsi uno stipendio usando il Computer senza far nulla è nella direzione errata, perché i Social Network sono monetizzabili ma in modo **sempre e dico sempre indiretto**.

Quindi ebbene sfatare un mito e mettersi in testa che i Social sono la risorsa numero uno del web attuale, e che risulta una strategia obbligatoria per chi vuole mettere in piedi un **Business Online**.

Come sai, ho scritto la guida *"Guadagnare con Facebook"* e non mi sono di certo fermato.

Ho continuato a studiare Facebook, Twitter, Youtube e gli altri Social Network, raggiungendo cifre che mi consentono oggi di dire di aver fatto una buona esperienza. Ho attirato

# Stefan Des Business Service

## WEB MARKETING SOLUTIONS

---

Monetizzare i Social Network

oltre 80'000 persone tra Fan, seguaci e iscritti, attraverso i Social Network, per le mie attività e per i miei clienti.

Ah dimenticavo ... Non ho speso un **solo centesimo** per raggiungere questi risultati.

Ma passiamo al succo di questo report ...

### I 3 Metodi per monetizzare i Social Media

1. Attirare i propri seguaci a compiere l'azione più importante, cioè iscriversi ad una lista.
2. Valorizzare la propria esperienza sull'argomento, diventando un'autorità ed esperto del settore.
3. Attirare Prospect per vendere servizi indirettamente, ai propri seguaci.

Adesso prestami la massima attenzione, perchè il paragrafo che ho scritto qui sotto, è il più grande "trucco" (si suona male, ma almeno attira l'attenzione ;-), che devi assolutamente sapere prima di cercare di monetizzare i Social Network.

Il più grande trucco, quando fai Social Media Marketing, è **non vendere nulla direttamente.**

Non devi fare Direct Response (Marketing diretto). Le persone sui Social cercano tutto, tranne questo!

Usa quello che vuoi, scrivi un articolo sul tuo blog, scrivi una nota o un tweet, ma non devi mai e dico mai inviare messaggi diretti a fini di vendita.

Hai davvero tanto materiale da condividere, non farti pregare, gli utenti anche se non lo dicono ti ringraziano, e prima o poi il tuo sforzo sarà ripagato.

Puoi creare un Report gratuito, (naturalmente digitale in PDF), puoi condividere un video, un articolo sul blog, dei link che ti sembrano utili. Oppure puoi organizzare addirittura delle conferenze, pubblicare delle interviste a personaggi "famosi" del proprio mercato.

Mi sembra stupido dirlo, ma i Social sono stati inventati sia per socializzare, conoscere nuova gente, e sia per condividere!

Sì sembra ovvio, ma il tuo obiettivo numero uno non deve essere "vendere prodotti e servizi" ma condividere!

E' proprio così che gli utenti si avvicineranno a te in modo diverso, sanno che se hanno dei dubbi o dei problemi sull'argomento potranno rivolgersi a te per trovare una soluzione.

E' da qui che parte la vendita indiretta.

Ma voglio essere ancora più chiaro, e ti faccio un piccolo caso di successo:

### **Giorno 1:**

Un utente legge un articolo sul mio blog. Vede la Fan Box di Facebook nella barra laterale e diventa Fan.

### **Giorno 2:**

Lo stesso utente navigando su Facebook, trova un mio nuovo articolo, lo trova interessante e lo legge, ma ha un dubbio... così ha l'idea di scrivermi un commento al link condiviso, e io prontamente gli rispondo.

### **Giorno 3:**

Lui nel frattempo, diventa un mio "seguace" su Twitter, e ricevo un suo messaggio privato, dove mi dice che sinceramente ha capito poco dalla risposta data al suo commento, così mi chiede delucidazioni.

### **Giorno 4:**

Li lascio il mio contatto skype, invitandolo a sentirci per parlare del suo progetto. Dopo una bella chiacchierata, e dopo avergli dato dei consigli utili, l'utente mi chiede di incontrarci a Milano, perché vorrebbe propormi una collaborazione.

### **Giorno 5:**

Incontro a Milano. **Accordo fatto.** Collaboriamo tuttora insieme, ed è uno dei miei migliori clienti.

Sono sicuro che non vedi nulla di particolare in questo esempio, si è svolto alla fine come una normale acquisizione/ dimostrazione/ vendita, ma quello che ho voluto evidenziare è come questo utente non sia stano

sollecitato per nessun motivo da me, ma dalle **informazioni che ho condiviso!**

Regalandogli delle informazioni a lui utili, ha sentito che il sottoscritto poteva diventare una **figura importante** per la sua azienda, ed è così che senza spingere la vendita ma solamente seguendo la routine di condivisione, sono riuscito a chiudere un contratto, una vendita, quindi a monetizzare il mio Social Media Marketing.

Questo processo vale sia per prodotti che per servizi, non importa cosa vendi, l'importante è dare il tempo all'interessato di **scoprire cosa vendi!**

E naturalmente farlo decidere se è il caso di andare oltre le informazioni che condividi con Facebook, con Twitter, o con i video su Youtube.

### **Ingabbia i tuoi sostenitori**

Che tu abbia una pagina Fan su Facebook, o un profilo su Twitter, devi assolutamente proteggere i tuoi "seguaci" da qualsiasi pericolo che può incombere su di loro.

Non inviare mai spazzatura, o non pubblicare qualcosa solamente perché te lo chiede qualcuno a cui devi un favore, cerca sempre di restare a tema con i tuoi argomenti, e ricorda, per raggiungere la stima degli utenti ci vuole abbastanza tempo, ma per distruggere una reputazione, è veramente un attimo.

I tuoi seguaci non sono pecore, quando hai materiale da condividere o da regalare, curalo come se sia qualcosa che ti porterà in tasca qualcosa, anche se non sono banconote.

La reputazione è importante non solo nei Social Media, ma è qui che la gente **si esprime, condivide , dà le proprie opinioni**, e di certo, non vorrai avere dei commenti negativi che potrebbero ritornarti contro in men che non si dica.

### **Le affiliazioni nei Social Network**

Indubbiamente il modello più usato per guadagnare con i Social Network, è l'affiliazione.

Le affiliazioni più redditizie sono quelle "pay per sale" cioè "pagato a vendita", quindi ogni affiliato pubblica dei link che portano solitamente a delle landing page.

Se il visitatore acquista, l'utente guadagna una commissione.

Questo metodo è molto diffuso nei Social Network, ma spesso, viene considerato SPAM, per svariati motivi, come inserirlo in una pagina di diverso argomento, oppure perchè inviato via messaggio o condiviso nelle bacheche, senza star lì a pensarci troppo.

Questa pratica è molto semplice ma completamente errata!

Il più delle volte succede che Facebook cancelli l'account "Spammer", oppure semplicemente ci si stanca del continuo insuccesso ...

Come detto prima, cercare di vendere direttamente sui Social, è una strategia errata, che non porta risultati oltre ad essere sporca.

Quindi in questo caso ci viene incontro la **pre-affiliazione**.

Cos'è la Pre-affiliazione?

E' una strategia molto molto utilizzata da tanti affiliati professionisti nel mondo, parlo di persone che con le affiliazioni hanno guadagnato e guadagnano milioni di dollari, quindi non spaventarti ...

Non è qualcosa di laborioso, anzi, direi che ci vuole più tempo a spiegarla che a realizzarla ;-).

Allora, la pre-affiliazione consiste nel pubblicare un contenuto, che sia testuale o audio e video, prima di proporre un prodotto o servizio a pagamento.

Sinceramente, sui Social è preferibile pubblicare video, con i quali si può avere una comunicazione **più chiara**, e che riesce a catturare l'attenzione anche degli utenti che in quel momento sono **stanchi**, o che comunque non presterebbero mai attenzione a tutto quello che scrivi.

Ma ...

Cosa bisogna pubblicare?

Uhm ... Bella domanda ... prima di dirtelo però facciamo un piccolo ripasso:

- Sai che non devi assolutamente vendere nulla.
- Sai che non devi stimolare l'eventuale click dell'utente al fine di trovare qualcosa che non gli interessa.

Un contenuto pre-affiliazione non è altro che una storia, una caso di successo, o semplicemente la condivisione della tua esperienza fatta, da condividere prima di fornire un link ad un prodotto, o un'email per la tua consulenza.

Come al solito ti faccio un esempio pratico:

Un affiliato vuole promuovere sui Social un prodotto, tramite il suo link di affiliazione.

Il primo passo che fa, è creare un video o una recensione sul suo blog, dove condivide l'esperienza che ha avuto con il medesimo prodotto, o ancora raccontando un caso di successo, per descrivere praticamente i **benefici del prodotto stesso**.

Naturalmente allegato alla fine del video o dell'articolo, troviamo il suo bel link di affiliazione ;-).

In questo modello rappresentiamo all'utente:

- 1) Educazione (contenuti utili)
- 2) Benefici (i vantaggi che può trarne)
- 3) L'Esperto (Rimandi ad ascoltare il tuo "mentore")

Tutto materiale dove l'utente è comunque stimolato a raggiungere informazioni valide, o condivisione di importanti storie educative, **NON** ad acquistare un prodotto perché è bello ...

### **L' arma primaria: L'informazione**

Non mi stancherò mai di ripeterlo, dare informazioni utili, è indispensabile per creare reddito generato dai Social Network.

Uno strumento estremamente geniale da usare per condividere informazioni di estremo valore, sono i **webinar** o seminario online.

Cosa diavolo è un webinar?

Un webinar è un meeting online, un luogo dove gli utenti si incontrano per seguire corsi formativi ed educativi, e dove hanno la possibilità di interagire tra di loro.

Come organizzare un Webinar?

Probabilmente ti stai spaventando davanti a questa parola, ma ti posso garantire che non è per niente difficile organizzarne uno ...

Devi solo cercare un esperto di un certo argomento e chiedergli una collaborazione per organizzare un webinar, il quale potrà portarti dei benefici economici.

In pratica è come fare il reporter, intervistando l'esperto, tirando fuori risposte da domande specifiche, domande che provengono dal tuo **stesso pubblico!**

E' praticamente un mezzo potentissimo, il quale porterà enormi benefici sia all'esperto del seminario, sia a te, che prenderai delle commissioni generate dai servizi e prodotti venduti a fine seminario.

Come vedi il discorso fila liscio, senza problemi. In questo modo non solo potrai aumentare la tua reputazione per aver organizzato qualcosa di unico, qualcosa che dà delle risposte esauritive, in più ne trarrai dei benefici enormi, anche a livello economico, perché dopo un evento del genere, c'è sempre qualcuno che decide di andare a fondo e chiedere consulenze o comprare prodotti, quindi in poche parole, gli hai dato del materiale importante e per di più GRATIS, la sua sete è appena iniziata, vorrà approfondire ancora di più l'argomento!

Ma non ho ancora finito. Essendo un Marketer puro, non posso dire che altre strategie come l'Email Marketing, possono essere sostituite totalmente dal Social Media Marketing ...

Avere l'email dell'utente è molto molto importante!

# Stefan Des Business Service

## WEB MARKETING SOLUTIONS

---

Monetizzare i Social Network

Avere le email dei tuoi seguaci vuol dire crearti una lista targhetizzata di utenti, e se sei come me, sai che i soldi sono nella lista ...

Comunque, possiamo anche riuscire a crearci un grasso database di indirizzi email tramite i Social Network!

Questo grazie sempre ai Webinar e ad una web application chiamata GoToWebinar che trovi a questo indirizzo:

<http://www.gotowebinar.com>

GoToWebinar, non solo ti consente di organizzare seminari online, ma ti consente di esportare i dati dei partecipanti al webinar, costruendo una ricca e proficua mailing list!

Questa strategia è molto usata dagli esperti americani, che grazie al traffico generato dai Social Network, riescono a crearsi in pochi giorni liste di migliaia di email, e posso garantirti che quelle liste di utenti targhetizzati, valgono oro per un Business, perché potrai tranquillamente organizzare altri webinar, e vendere prodotti e servizi di terzi, senza avere un tuo prodotto e soprattutto con pochissimo lavoro.

### **La presenza nei Social Network**

Il problema più grosso del Social Media Marketing è il tempo. Infatti l'ingrediente principale è l'essere presente quando gli utenti ti cercano o vogliono interagire con te o con la tua azienda.

Questa pratica richiede tempo, ma è indispensabile, l'interazione con il pubblico giova al tuo Brand, al tuo nome, in modo da farti ricordare nel momento del bisogno.

Ricorda che gli utenti spesso cercano informazioni per molto tempo prima di acquistare un prodotto o un servizio, spesso succede dopo qualche mese, e la persona o l'azienda che il potenziale cliente sceglie, non è mai la più economica o la più famosa, ma quella che gli offre maggior fiducia!

La fiducia si guadagna attraverso la condivisione della propria esperienza nel campo, chi riesce a fidarsi di te, è un cliente già acquisito!

# Stefan Des Business Service

## WEB MARKETING SOLUTIONS

---

Monetizzare i Social Network

Questo è il Social Media Marketing. Oggi i Social Network rappresentano in assoluto i siti più frequentati della rete, e sono la fonte numero uno del Viral Marketing!

Essere presente nei Social Network è indispensabile, e può rappresentare l' 80% del lavoro che dovrai svolgere per spingere la tua attività.

# Stefan Des Business Service

## WEB MARKETING SOLUTIONS

---

Monetizzare i Social Network

### **Domande**

Ti ringrazio per aver letto questo report, e mi auguro che ti sia stato utile. Se hai domande sul Social Media Marketing, ti invito a contattarmi su questa email:

[support@stefandes.com](mailto:support@stefandes.com)

Sarò felice di chiarirti le idee.

Stefan Des

<http://www.stefandes.com>

# Stefan Des Business Service

**WEB MARKETING SOLUTIONS**

---

Monetizzare i Social Network