

Sommario

Prologo	
Perché ho scritto questo libro	IX

PRIMA PARTE

La costruzione del marchio personale.....	1
--	----------

Capitolo 1

L'opportunità imprenditoriale.....	3
<i>Vantaggi della “carriera pluriarticolata”</i>	<i>7</i>
<i>La simbiosi tra guadagno e libertà.....</i>	<i>10</i>
<i>Come fare soldi nell'era di internet.....</i>	<i>12</i>

Capitolo 2

Diventare fonti fidate.....	15
<i>La realizzazione del contenuto da pubblicare online.....</i>	<i>17</i>
<i>Scrivere un libro</i>	<i>19</i>
<i>Relazioni e approvazione sociale.....</i>	<i>22</i>
<i>Mantenere un contatto con il pubblico.....</i>	<i>24</i>
<i>Realizzazione della lista di distribuzione.....</i>	<i>26</i>
<i>Costanza.....</i>	<i>29</i>
<i>Concisione</i>	<i>30</i>
<i>Titoli azzeccati.....</i>	<i>31</i>
<i>Sindacazione</i>	<i>31</i>

SECONDA PARTE

Capitalizzare la competenza personale	37
--	-----------

Capitolo 3

Il coraggio di capitalizzare.....	39
<i>Comprendere il valore in offerta</i>	<i>39</i>
<i>Analizzare gli indicatori corretti.....</i>	<i>42</i>

<i>Vincere la resistenza</i>	44
<i>Trovare il giusto equilibrio</i>	45
Capitolo 4	
Diventare istruttori o consulenti	49
<i>Sviluppo del mercato iniziale</i>	50
<i>Accrescimento della rete di conoscenze</i>	52
<i>Offrire un contributo sostanziale</i>	55
<i>Ampliamento della pratica</i>	56
<i>Sistematizzazione del metodo</i>	59
<i>Guadagnare con le offerte a pagamento</i>	60
<i>I diritti di proprietà intellettuale</i>	62
<i>Avviare un programma di concessione su licenza</i>	65
<i>Gestione dei rischi</i>	66
Capitolo 5	
Discorsi e conferenze	69
<i>Come trovare i primi incarichi</i>	70
<i>Discorsi gratuiti</i>	73
<i>Il momento della tariffa</i>	75
<i>Come determinare il giusto compenso</i>	77
<i>La padronanza dell'outbound marketing</i>	79
<i>Ampliamento della rete di conoscenze e altri sistemi di capitalizzazione</i> ..	82
Capitolo 6	
La creazione di un seguito con il podcasting	85
<i>Frequenza e longevità</i>	86
<i>Ricavi pubblicitari</i>	88
<i>Reperimento di clienti interessati</i>	90
Capitolo 7	
Accrescimento del pubblico mediante il blogging e il vlogging	93
<i>L'importanza delle piccole vittorie</i>	94
<i>Ricerca di sponsor aziendali</i>	96
<i>Avviare un blog</i>	99
<i>Sfruttare il pubblico in crescita</i>	100
<i>L'avviamento di un video blog</i>	102
<i>Capitalizzazione del vlog</i>	103

Capitolo 8	
Radunare un seguito.....	107
<i>Organizzazione di un evento mastermind</i>	107
<i>Organizzazione di una conferenza</i>	111
<i>Come stabilire il prezzo d'ingresso per le conferenze</i>	114
<i>Offerta di laboratori dal vivo</i>	116
TERZA PARTE	
Ampliare la portata e l'impatto online	125
Capitolo 9	
Mettere a frutto la piattaforma con un corso online.....	127
<i>Comprendere le esigenze del cliente</i>	127
<i>Collaudare i presupposti</i>	130
<i>Dare ascolto al pubblico</i>	131
<i>Comporre una narrativa interessante</i>	132
<i>Sondaggio del pubblico</i>	136
<i>Proposta di un programma pilota</i>	140
<i>Attribuzione del prezzo corretto al corso pilota</i>	141
<i>Esperimenti di prezzo maggiorato</i>	144
<i>Pianificazione di un corso a prezzo maggiorato</i>	144
<i>Gestione del primo lancio</i>	146
Capitolo 10	
La creazione di prodotti digitali e comunità online.....	149
<i>Realizzazione di ebook</i>	150
<i>Organizzazione di convegni virtuali</i>	152
<i>Avviare un servizio a iscrizione</i>	156
<i>Creare una comunità online</i>	157
<i>Lancio di una raccolta di fondi</i>	158
<i>Formazione di una comunità duratura</i>	161
Capitolo 11	
L'uso della proprietà intellettuale	165
<i>Amazon Associates</i>	166
<i>Rapporti di affiliazione con altre aziende</i>	167
<i>Il lato personale del marketing di affiliazione</i>	169
<i>Formazione di associazioni temporanee</i>	170
<i>Formazione di associazioni temporanee su larga scala</i>	172

<i>Reperimento degli associati</i>	173
<i>Gestione del lancio</i>	175
<i>Espressione dell'impegno</i>	176
<i>Tutela della reputazione</i>	178
Capitolo 12	
A ciascuno la vita che desidera.....	183
<i>I pro e i contro della crescita</i>	186
<i>Assunzione di un assistente virtuale</i>	187
<i>Trovare l'aiuto necessario</i>	189
<i>Decidere il tipo di impresa voluta</i>	190
<i>Godere i benefici dei viaggi</i>	192
<i>Vivere e lavorare come cittadini del mondo</i>	193
<i>Libertà di scelta</i>	194
<i>Gestione del tempo</i>	196
<i>Per cosa lavoriamo?</i>	200
Note	205