

Expert secrets

BESTSELLER INTERNAZIONALE · BESTSELLER INTERNAZIONALE · BESTSELLER INTERNAZIONALE · BESTSELLER INTERNAZIONALE · BESTSELLER INTERNAZIONALE

*USA Today
Bestseller*

RUSSELL BRUNSON

**COME I MIGLIORI ESPERTI E CONSULENTI
POSSONO CRESCERE ONLINE**



UNICOMUNICAZIONE
LIBERA IL POTENZIALE

Expert secrets



UNICOMUNICAZIONE
LIBERA IL POTENZIALE

**“EXPERT SECRETS è la mappa
che ti permetterà di trasformare
le tue conoscenze specifiche,
i tuoi talenti e le tue abilità
in un’opportunità di business
che funzionerà per te!**

**Questa è una delle scorciatoie
usata dai nuovi ricchi”.**

Robert Kiyosaki

Original English language edition published by
Morgan James Publishing.
© 2014 by Russell Brunson.
Italian language edition © 2017 by
UNICOMUNICAZIONE.it Srl
All rights reserved.

Titolo dell'opera in lingua originale
Expert secrets
Sottotitolo dell'opera in lingua originale
**The Underground Playbook for Growing Your
Company Online**

Titolo della versione italiana dell'opera
Expert secrets
Sottotitolo
**Come i migliori esperti e consulenti
possono crescere online**

Pubblicata da:
UNICOMUNICAZIONE.it Srl
Piazza IV Novembre, 7 - 20124 Milano - Italy

Prima edizione: agosto 2021

Ristampa
8 7 6 5 4 3 2 1 0 2023 2022 2021

ISBN
978 88 3362 074 9

Traduzione dall'inglese
Elena Martelli
Editing
Davide Gandolfi

Impaginazione
Andrea Mattei
zeronovecomunicazione.it

Stampa
Lineagrafica, Città di Castello (PG)

Proprietà letteraria riservata.
È vietata la riproduzione con qualsiasi mezzo.

Expert secrets

RUSSELL BRUNSON

**COME I MIGLIORI ESPERTI E CONSULENTI
POSSONO CRESCERE ONLINE**



A Daegan Smith, che ha riaccessò la mia passione per il marketing durante un momento difficile del mio viaggio, quando avevo quasi gettato la spugna. Ti sono enormemente grato, perché l'ispirazione che ho tratto da te mi ha dato una seconda possibilità.

Agli esperti che ho incontrato nella mia vita che mi hanno aiutato a diventare l'uomo che sono oggi. Molti di voi hanno avuto un impatto enorme sulla mia vita nel campo del wrestling, della religione, degli affari, della salute e delle mie relazioni. Grazie per essere stati disposti a contribuire alla mia crescita.

E ai miei fantastici figli, Dallin, Bowen, Ellie, Aiden e Norah, che mi hanno dato una ragione per cercare di rendere il mondo un posto migliore. Ciò che mi motiva oggi è il vostro futuro.

Sommario

Prefazione	15
Ringraziamenti	19
Che cos'è <i>Expert secrets</i>	23
Introduzione	25
I due tipi di esperti di business	31
PRIMA PARTE: CREA IL TUO MOVIMENTO DI MASSA	39
Segreto #1: Il leader carismatico/Personaggio Attrante	43
Segreto #2: La causa	71
Segreto #3: La Nuova Opportunità	95
Segreto #4: Il Cambio di Opportunità	111

SECONDA PARTE:	
CREA CONVINZIONE	135
Segreto #5: La grande tessera del domino	137
Segreto #6: Il Ponte verso la Rivelazione	143
Segreto #7: I due viaggi dell'eroe	157
Segreto #8: Lo script del Ponte verso la Rivelazione	169
Segreto #9: Sistemi di false convinzioni	187
Segreto #10: I 3 segreti	195
TERZA PARTE:	
IL TUO OBBLIGO MORALE	203
Segreto #11: La Stack Slide	207
Segreto #12: Il Webinar Perfetto	215
Segreto #13: L'unica cosa	221
Segreto #14: Distruggere e ricostruire sistemi di convinzioni	233
Segreto #15: Lo Stack	245
Segreto #16: Chiusure di prova	271
QUARTA PARTE:	
I FUNNEL	285
Segreto #17: Il modello del Webinar Perfetto	287
Segreto #18: La chiusura in 4 domande (per offerte high ticket)	307
Segreto #19: La soluzione per un Webinar Perfetto	319
Segreto #20: Funnel con e-mail di Rivelazione	325
Segreto #21: Funnel per il lancio di prodotti di Rivelazione	329

QUINTA PARTE: E POI?	331
Segreto #22: Riempi il tuo funnel	333
Conclusione: Il tuo invito	343
Bibliografia	349
Linea diretta con l'editore	352

Prefazione

EXPERT SECRETS è la mappa che ti permetterà di trasformare le tue conoscenze specifiche, i tuoi talenti e le tue abilità in un'opportunità di business che funzionerà per te! Questa è una delle scorciatoie usate dai nuovi ricchi.

Robert Kiyosaki

Hai qualcosa di speciale dentro di te. Qualcosa che sai. Qualcosa che fai. Qualcosa che puoi insegnare. Sei già un esperto. Abbiamo tutti qualcosa di speciale dentro di noi e, se lo usiamo nel modo giusto, possiamo cambiare il mondo. E, nel frattempo, possiamo anche diventare ricchi.

Le informazioni sono uno strumento potente. Possono essere utilizzate per suscitare interesse, per aumentare il desiderio, per richiamare l'attenzione e per vendere. Ma le sole informazioni non sono sufficienti. È l'abile uso delle informazioni giuste al momento giusto che può cambiarti la vita.

I QUADRANTI DEL CASHFLOW

Dipendente E	Imprenditore B
S Libero professionista	I Investitore

Se non conoscete il mio lavoro, insegno un sistema chiamato “I Quadranti del Cashflow”. In questo sistema spiego che, nella tua vita professionale, ti trovi in uno di questi quattro posti.

O sei un dipendente (E), o sei un libero professionista (S), o sei un imprenditore (B) oppure sei un investitore (I). La maggior parte

di noi comincia come dipendente, e alcuni non escono mai da questa fase. Per diventare economicamente indipendenti, tuttavia, è necessario spostarsi attraverso i quadranti e raggiungere le fasi di imprenditore e investitore il più velocemente possibile.

Il modo per farlo è usare le informazioni. Informazioni già presenti dentro di te. Pensaci. Che cosa sai? Che cosa puoi insegnare agli altri? La mia società *Rich Dad* in pratica è un’azienda specializzata nel business. Offro istruzione finanziaria attraverso una serie di prodotti, programmi, corsi e tutoraggio. Ho iniziato con *CASHFLOW*, un semplice gioco che trasforma la vita grazie ai concetti che insegna. Poi siamo passati a creare lezioni, libri e piattaforme di Coaching. La mia attività di informazione è cresciuta in modo organico. Non avevo un piano dettagliato passo per passo. Grazie a questo libro, tu invece ce l’hai.

In *Expert secrets*, Russell Brunson ha magistralmente illustrato i passaggi da fare per diventare un leader e costruirti un seguito di persone che ti pagheranno per le tue informazioni. Puoi letteralmente iniziare da zero e, alla fine, avrai il tuo business redditizio. Russell ti dà i concetti, i testi, il metodo... Tutto. E quando sarai arrivato alla fine di questo libro, ti ritroverai naturalmente nel terzo quadrante. Sarai un imprenditore.

Russell ha messo insieme decenni di studio e ha distillato il processo in modo che tu possa avere successo, indipendentemente dal tuo punto di partenza. E puoi fare tutto basandoti su quello che sai già, anche se per ora non ti senti ancora sicuro

di te. Russell, in questo libro, spiega come le aziende “normali” possono utilizzare il processo di *Expert secrets* anche per creare e vendere informazioni. Medici, dentisti, servizi professionali e persino negozi al dettaglio possono usare ciò che sanno per creare informazioni utili che attraggano i clienti. Anzi, se associ un’attività di informazione alla tua attività esistente, puoi ridurre praticamente a zero i tuoi costi di acquisizione dei clienti (e anche venire pagato per ogni nuovo cliente che entra nel tuo mondo).

Se sei un dipendente, puoi utilizzare il processo di *Expert secrets* per impostare e far partire rapidamente la tua attività in proprio.

Se sei un libero professionista o dirigi una piccola attività commerciale, usa questo sistema per farla crescere.

E siccome essere un esperto di business è tra le attività più redditizie al mondo, sarai in grado di prendere i profitti dalla tua impresa e diventare un investitore. Ecco come creare la vera ricchezza.

In questo libro leggerai casi di studio che mostrano come alcune persone reali, come te, si sono spostate attraverso i quadranti a una velocità incredibile. Infatti tu potresti anche saltare un quadrante o due.

In passato, c’erano ostacoli tecnici ed economici incredibili da superare per spostarsi attraverso i quadranti. Se eri un dipendente e volevi avviare un’attività secondaria in proprio, dovevi assumere un web designer o imparare come fare un sito da solo. O assumevi un copywriter o imparavi a farlo da solo. O assumevi qualcuno per gestire il tuo carrello o imparavi a farlo da solo, tutte cose che erano costose e richiedevano parecchio tempo.

Ma se usi questo libro insieme a *ClickFunnels* (un software creato da Russell che utilizziamo nell’organizzazione *Rich Dad*), avrai tutti gli strumenti necessari a gestire anche i complessi aspetti tecnici della gestione di un’attività da esperto. Non devi più pagare decine di migliaia di dollari per il lavoro di designer

e programmatori. Le barriere economiche e tecniche sono state rimosse per permetterti di concentrarti sulla condivisione del tuo messaggio con il resto del mondo.

Spesso mi viene chiesto “Cosa serve per fare soldi?”. La mia risposta è che ci vogliono un sogno, un sacco di determinazione, la voglia di imparare velocemente e la capacità di usare i propri talenti innati nel modo giusto.

Poi mi viene chiesto “Come si fa a farlo? Qual è il percorso?”

Il percorso è *Expert secrets*. Hai in mano la mappa dettagliata del percorso da fare per trasformare quei beni in ricchezza e prosperità.

Impara.

Agisci.

E goditi il viaggio.

Robert T. Kiyosaki

Ringraziamenti

Vorrei iniziare ringraziando in modo particolare Daegan Smith. Qualche anno fa, abbiamo fatto una chiacchierata sulla “convinzione” e su che cosa sia possibile ottenere quando qualcuno crede veramente in qualcosa. Poi abbiamo iniziato a parlare di come potevamo creare quella forte convinzione nella mente delle persone a cui stavamo cercando di essere d’aiuto. Proprio quella chiacchierata mi ha spinto a intraprendere un viaggio che è durato oltre cinque anni e che ha portato allo scrivere questo libro. In queste pagine, troverai molte cose che ho imparato quel giorno e negli anni successivi da Daegan. Senza le sue idee, questo libro non sarebbe stato possibile.

Voglio ringraziare Perry Belcher, per avermi aiutato a capire le nuove opportunità e lo *status*¹, Dan Kennedy per avermi insegnato come usare il personaggio e la comunicazione, Michael Hauge per avermi spiegato la struttura delle storie, Blair Warren per il suo lavoro sulla persuasione, Jason Fladlien per avermi insegnato come distruggere e ricostruire sistemi di convinzioni,

¹ N.d.R. Nel marketing si riferisce a stato/situazione di un prodotto specifico, in un punto del suo “ciclo di vita”.

e Armand Morin per la creazione dello *Stack*¹. Questi concetti hanno creato le basi su cui è stato costruito questo libro.

Sono molto grato ai membri del mio *Inner Circle* e alle persone all'interno della nostra community² di *Funnel Hacker*, che sono disposte a prendere queste idee folli e a testarle in centinaia di mercati diversi. Ci avete dato la capacità di testare le cose su larga scala, in modi mai visti prima nella storia del marketing a risposta diretta. Siamo in grado di vedere quali elementi funzionano, e in quali mercati apportare modifiche in base al feedback che riceviamo. Questo libro è nettamente migliore grazie alla possibilità che abbiamo avuto di testare questi concetti nel mondo reale, in prima linea.

So anche che niente di tutto ciò sarebbe stato possibile se non fosse stato per il mio team qui a *ClickFunnels*: Todd Dickerson, Dylan Jones, Ryan Montgomery e il resto del team di sviluppo. Grazie per aver creato *ClickFunnels* e per continuare a migliorarlo ogni giorno. Questa piattaforma è ciò che ha dato agli imprenditori come me la capacità di diffondere i propri messaggi in giro per il mondo. Grazie a John Parkes, Dave Woodward e il resto del nostro team di marketing per averci aiutato a mettere *ClickFunnels* (e questo messaggio) a disposizione di tutti gli imprenditori del mondo. Grazie a Brent Coppieters e il suo team di supporto per aver creato la migliore esperienza possibile per i nostri clienti imprenditori. E grazie anche a tutti gli altri che stanno contribuendo ad aiutare la nostra comunità. Ci sono così tante persone fantastiche, che fanno parte del movimento che stiamo creando qui a *ClickFunnels*, che sarebbe impossibile nominarle tutte.

1 N.d.R. Aggiunta di benefici ed extra a un'offerta di base.

2 N.d.R. Gruppo di utenti che si scambiano messaggi online e partecipano a forum di discussione su argomenti di comune interesse.

3 N.d.R. Modello di marketing tradizionalmente impiegato per descrivere e analizzare il percorso compiuto dal consumatore nel corso del processo di acquisto, dal momento della consapevolezza dell'esistenza di un certo prodotto, all'acquisto del prodotto stesso.

Infine, voglio ringraziare Stephen Larsen, per essere stato un costante buon ascoltatore e consigliere durante il progetto della scrittura di questo libro. Senza il tuo entusiasmo, non sarebbe mai stato portato a termine. E grazie a Julie Eason, per aver dedicato quasi un anno ad aiutarmi a scrivere questo libro... Due volte. Se non fosse per te, questo sarebbe ancora solo un ammasso di pensieri sparsi nella mia testa.

Grazie.

Che cos'è *Expert secrets*

Expert secrets è la seconda metà di un viaggio che hai già iniziato. Qualcosa, di cui hai fatto esperienza nella tua vita, ti ha avviato su questa strada e ciò ti ha fatto desiderare di diventare qualcosa in più. Hai iniziato a leggere libri, studiare e sperimentare le cose che hai imparato, e così facendo sei diventato quello che sei oggi, un ESPERTO.

Ma, come molti esperti scoprono ben presto, indipendentemente dal livello di sviluppo personale che puoi raggiungere, arriverai a un punto in cui non puoi più progredire. L'unico modo per continuare a crescere è aiutare gli altri a diventare come te. Sì, la vera crescita e la vera soddisfazione personale vengono dal contributo che dai agli altri.

Il tuo messaggio ha il potere di cambiare la vita di qualcuno. L'impatto che il messaggio giusto può avere su qualcuno, se arriva al momento giusto nella sua vita, è incommensurabile. Potrebbe contribuire a salvare matrimoni, ricongiungere famiglie, cambiare la salute di qualcuno, far crescere un'azienda o altro...

Ma solo se sai come farlo arrivare alle persone la cui vita sei stato chiamato a cambiare.

Expert secrets ti aiuterà a trovare la tua voce e ti darà la sicurezza in te stesso di cui hai bisogno per diventare un leader...

Expert secrets ti mostrerà come costruire un movimento di massa fatto di persone sulle cui vite puoi avere un impatto positivo...

Expert secrets ti insegnerà come rendere questa vocazione una carriera, in cui la gente ti pagherà per i tuoi consigli...

Come disse una volta Sir Winston Churchill:

Arriva un momento speciale nella vita di ogni persona in cui, metaforicamente, qualcuno gli dà un colpetto sulla spalla e gli offre la possibilità di fare una cosa molto speciale, unica per loro e adatta ai loro talenti innati. Che tragedia se quel momento li trovasse impreparati o privi dei requisiti necessari per realizzare quello che sarebbe potuto essere il loro momento di gloria.

Il tuo messaggio è importante, e questo libro è il metaforico colpetto sulla tua spalla.

Introduzione

Mi ero appena sposato all'inizio di quell'anno, il che significava che ero uno degli unici due ragazzi sposati della squadra di wrestling della Boise State University. C'erano le vacanze di Pasqua, e tutti i nostri amici erano corsi in macchina per farsi il viaggio di sei ore per Las Vegas e festeggiare là. Ma Nathan Ploehn e io eravamo bloccati a casa, perché le belle donne che avevamo sposato stavano lavorando duramente per sostenere i loro mariti lottatori di wrestling senza un lavoro.

Io ero una matricola alla Boise State University. Per i mesi precedenti alle vacanze di Pasqua avevo studiato marketing, e imparato a vendere cose online. A quel punto, quasi tutto quello che avevo provato era stato un fallimento. Avevo provato a vendere su eBay e avevo guadagnato qualche soldo, ma non abbastanza per coprire le spese di spedizione e la commissione sulle vendite. Ho provato a vendere cose su Craigslist¹. Ho provato a diventare un socio affiliato.

1 N.d.R. Portale che ospita annunci dedicati al lavoro, eventi, acquisti, incontri e vari servizi.

Niente sembrava funzionare, e io volevo disperatamente trovare qualcosa che mi facesse davvero guadagnare bene. A ripensarci ora fa un po' ridere. Non sono partito con l'intenzione di diventare un esperto di spara-patate, ma è esattamente quello che è successo.

Il terzo giorno delle vacanze di Pasqua, dopo aver visto una decina di film, abbiamo deciso che dovevamo uscire di casa e fare qualcosa. È stato allora che Nate ha detto: "Ehi, perché non costruiamo uno spara-patate?".

Avevo sentito parlare di spara-patate, ma in realtà non ne avevo mai visto uno. Mi ha spiegato come farlo incollando insieme dei tubi in PVC. Quando sono asciutti, si spinge una patata giù per la canna, si spruzza della lacca nella camera d'aria, così si crea una piccola scintilla che spara la patata a qualche centinaio di metri! Ero così esaltato che riuscivo a malapena a trattenermi!

C'era solo un problema: non sapevamo come costruirne uno.

Così abbiamo trovato alcuni siti internet che mostravano modelli gratuiti per costruire spara-patate. Durante la nostra ricerca, abbiamo scoperto un sacco di cose interessanti. Abbiamo imparato che si doveva mantenere il corretto rapporto di proporzione tra il volume della canna e quello della camera di scoppio, altrimenti le patate non sarebbero andate molto lontano. Abbiamo scoperto il propellente giusto da usare, la pressione corretta per i tubi e molti altri dettagli importanti. Abbiamo anche imparato come rimanere incolumi (ovvero quali tipi di tubi e propellenti sarebbero esplosi e quali no). In poco tempo, abbiamo raccolto un sacco di ottime informazioni sugli spara-patate.

Armati di queste informazioni, eravamo pronti a creare il nostro primo spara-patate. Così siamo andati da Home Depot¹ e

1 N.d.R. Venditore al dettaglio statunitense di prodotti per migliorare, costruire e mantenere la casa.

abbiamo comprato i tubi, la colla, gli accenditori e altre cose che ci servivano. Abbiamo passato i giorni seguenti a fabbricare lo spara-patate e, una volta pronto, abbiamo trovato un luogo appartato e abbiamo iniziato a sparare. Ci siamo divertiti un sacco. Troppo divertente!

ESPERTO DI SPARA-PATATE



Abbiamo passato il resto della settimana a fabbricare altri spara-patate, a provarne altri modelli e persino a creare alcuni progetti per conto nostro. Durante quella settimana, abbiamo imparato più cose sugli spara-patate di quello che il 95% del resto mondo avrebbe mai saputo. Infatti, si potrebbe dire che siamo diventati degli esperti.

Il lunedì successivo, quando è ricominciata la scuola, mi ricordo che ero seduto in classe durante la lezione di economia, sognando di essere fuori a sparare con lo spara-patate, quando ho avuto un lampo di genio. Ho pensato: “Chissà se qualcun altro oltre a me ha cercato informazioni su come costruire spara-patate lo scorso fine settimana”. Ci sono posti online dove si può vedere quante ricerche su Google vengono fatte ogni mese. Così sono andato su uno di quei siti, ho scritto le parole chiave “Spara-patate” e ho scoperto che oltre 18.000 persone quel mese avevano cercato la frase “progetti per costruire spara-patate”.

Allora non c'erano in giro prodotti, né progetti, né altri esperti che insegnavano alle persone come costruire spara-patate. C'era un sacco di roba gratis, ma niente in vendita. Ho capito che quella era la mia occasione. Quella era la mia opportunità di diventare un esperto di spara-patate e di vendere i miei consigli. Ho pensato che ne sapevo più o meno quanto qualsiasi altro "esperto di spara-patate" là fuori, quindi bastava solo che creassi un prodotto e lo vendessi. Ho chiamato Nate e l'ho convinto ad aiutarmi a registrare una demo di noi due che costruivamo spara-patate. Abbiamo preso in prestito una piccola videocamera e siamo andati da Home Depot.

Quando siamo arrivati là e abbiamo iniziato a filmare, qualcuno ci ha chiesto che cosa stessimo facendo. Gli abbiamo detto che stavamo registrando un video su come costruire spara-patate. Evidentemente Home Depot non voleva quel tipo di responsabilità, e così ci hanno buttato fuori. Così siamo andati a un altro negozio di Home Depot della zona, e stavolta siamo entrati in modalità invisibile. Ho nascosto la videocamera sotto la mia giacca, poi l'ho tirata fuori e ho cominciato a filmare quello che stavamo comprando mentre prendevamo i tubi, gli accenditori e i propellenti.

Siamo tornati a casa e ci siamo messi a montare gli spara-patate. Descrivevamo ogni passo mentre lo facevamo, spiegavamo i rapporti segreti di proporzione tra la canna e la camera di scoppio che avevamo scoperto, parlando agli spettatori dei nostri propellenti preferiti e insegnandogli come evitare incidenti. Alla fine, avevamo un video che spiegava l'intero processo. Allora abbiamo trasformato il nostro video fatto in casa in un DVD da vendere online.

Pur non essendo mai diventato milionario come esperto di spara-patate, un po' ne abbiamo venduti. Infatti, guadagnavamo in media tra i 20 e i 30 dollari al giorno vendendo quel prodotto, il che era una cifra enorme per un paio di studenti universitari. Questo mi ha completamente cambiato la vita e mi ha aiutato a comprendere il potere di un esperto di business.

Ora, per quanto stimolante possa essere la vendita di DVD sugli spara-patate, credo che il vero valore di un esperto di business non siano i soldi che guadagni, ma la vita delle persone che puoi cambiare attraverso il tuo messaggio. E mentre quelli che avevano comprato i miei DVD si sono potuti divertire un mondo costruendo spara-patate, io ho sentito che quello che avevo imparato dal processo di vendere il mio primo prodotto informativo fosse solo il primo passo verso qualcosa di più grande. Qualcosa che faceva parte del mio destino. In quel momento non avevo idea che quello sarebbe stato l'inizio del mio vero viaggio. Un viaggio che dura ormai da più di dieci anni.

Ho cominciato a trovare altri esperti in ambiti della vita che mi affascinavano. Abbiamo preso i loro messaggi e li abbiamo promossi attraverso questo sistema di *Expert secrets* che stavo sviluppando. Molti dei primi progetti a cui abbiamo lavorato non hanno funzionato. Ma con ogni fallimento è arrivata una lezione su quello che funzionava e, ben più importante, cosa non funzionava. Mi sono fissato sul capire il motivo per cui le persone comprano e che cosa si può fare per influenzare loro decisioni di acquisto.

La cosa ancora più gratificante era l'impatto che il messaggio giusto può avere su qualcuno nel momento giusto della sua vita. Come quando qualcuno sta cercando di dimagrire, e trova un esperto che con cui "risuona", che lo ispira e che gli dà la giusta opportunità per fare finalmente quel cambiamento. Oppure una persona che sta cercando di andare meglio a scuola, o una coppia che sta cercando di rafforzare il proprio matrimonio o un imprenditore che vuole far crescere un'azienda... Abbiamo tutti bisogno di aiuto per crescere. E cerchiamo esperti che possano darci quell'aiuto.

Una delle nostre aziende aiuta le persone a vincere la dipendenza dalla pornografia. Abbiamo avviato una collaborazione con un esperto, abbiamo creato un prodotto informativo e abbiamo iniziato a venderlo online. Il nostro messaggio è arrivato nelle mani di uomini che stavano lottando contro que-

sta dipendenza. Mogli e madri hanno trovato i nostri corsi e li hanno usati per capire meglio i loro cari che stavano lottando contro questa dipendenza. Abbiamo iniziato a fare soldi ma, cosa ben più importante, abbiamo visto matrimoni salvati, famiglie ricongiunte e la vita di alcuni cambiata per sempre. Questo è vero impatto. Questo sì che è potente.

QUESTO è quello di cui parla questo libro.

Sì: se segui il sistema, farai soldi. Ma questo non è il punto, questo è semplicemente la conseguenza nell'aiutare gli altri. Una volta Zig Ziglar ha detto: "Otterrai tutto ciò che desideri nella vita, se aiuti abbastanza altre persone a ottenere ciò che vogliono loro".

I due tipi di esperti di business

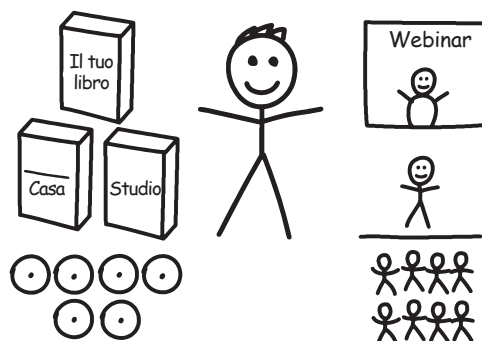
Prima di addentrarci in profondità nell'argomento, voglio sottolineare che esistono due tipi di esperti di business. Le tattiche alla base di entrambi sono le stesse, ma le strategie sono leggermente diverse. Voglio spiegarle bene entrambe, così che tu possa capire quale si adatta meglio a quello che stai cercando di creare.

Esperto di business #1: vendere prodotti informativi

Il primo tipo di esperto di business è quello che probabilmente diventerà la maggior parte dei lettori di questo libro. Prevede che tu prenda le lezioni che hai imparato nella tua vita e le trasformi in prodotti informativi, Coaching e consulenza. Essere un esperto e vendere prodotti informativi è (secondo me) la migliore forma di start-up al mondo.

Non hai bisogno di capitale di rischio o di avvio per l'attività, ti servono solo la passione per ciò che insegni e imparare a raccontare storie in un modo che farà entusiasmare anche gli altri.

Potrei raccontare centinaia di storie divertenti su persone che hanno preso i propri talenti, le proprie idee e le proprie abilità uniche e li hanno usati per creare imprese basate sulle loro conoscenze di esperti. Una delle mie storie preferite è quella del mio amico Jacob Hiller.



Expert business #1:
vendere prodotti informativi

Sin da bambino, Jacob ha sempre desiderato saper fare le schiacciate a basket ma, per qualche ragione, non ci è mai riuscito. Questo gli dava così tanto fastidio che capire come aumentare il suo salto verticale è diventata la sua missione. Ha fatto ricerche su tutti i possibili sistemi per farlo ed è diventato una cavia umana, testando una per una tutte queste idee. Quando ha iniziato a riuscirci, registrava video che mostravano le tecniche che avevano funzionato e li pubblicava su un canale YouTube da lui stesso creato.

All'inizio, dei suoi video non gliene fregava niente a nessuno. Ma lui stava lavorando su se stesso e stava migliorando il suo

salto verticale, quindi non gli importava. Registrava i video gratis e li metteva online perché gli piaceva farlo. Col passare del tempo, però, la gente ha cominciato a notarlo. Alcuni hanno iniziato a condividere il suo messaggio con i propri amici e, ben presto, si è costruito questo simpatico piccolo seguito di persone che, come lui, erano interessate a imparare a saltare più in alto.

È passato dall'aver da 0 a 100 persone che lo seguivano... Poi 1.000... Poi 10.000 e oltre, semplicemente condividendo ciò che lo appassionava. È così che hanno iniziato molti esperti di business. Trovi qualcosa che ti appassiona e la tua ossessione di imparare, e applicarlo sempre di più, ti aiuta a diventare un esperto che può guidare gli altri. I telespettatori di Jacob continuavano a chiedergli di più, ed è allora che si è reso conto di aver costruito qualcosa di incredibilmente unico. Allora ha iniziato a creare prodotti per insegnare agli altri ciò che aveva imparato, e ha trasformato questa attività in un'azienda che ora fa milioni di dollari, insegnando alle persone come saltare.

Per quanto la storia di Jacob sia bella, non è unica. Un altro mio amico, Jermaine Griggs, aveva difficoltà a leggere gli spartiti ed è diventato bravissimo a suonare il pianoforte a orecchio. Oggi guadagna milioni di dollari all'anno aiutando gli altri a imparare a suonare il pianoforte a orecchio. La mia allieva Liz Benny era una straordinaria social media manager per se stessa e per altri, ma quando è diventata un'esperta e ha iniziato a insegnare agli altri come farlo, ha cominciato a fare milioni.

Robert G. Allen, il grande investitore immobiliare e Coach, una volta ha detto che aveva fatto milioni FACENDO l'agente immobiliare, ma che ne ha fatti centinaia INSEGNANDO a farlo.

È così che di solito si inizia. Ci appassioniamo a un argomento e cominciamo a galvanizzarci, diventando dei fanatici. Impariamo, leggiamo libri, studiamo esempi, ascoltiamo podcast e accumuliamo molte informazioni. Poi cominciamo a usarle per noi stessi. A un certo punto, ci rendiamo conto che l'unico modo per continuare a crescere non è imparare di più ma spo-

stare, invece, la nostra attenzione dalla crescita personale al contributo per gli altri. È solo spostando la nostra attenzione sull'aiutare gli altri che continuiamo a crescere. Facciamo da Coach agli altri, creiamo prodotti informativi e cominciamo a contribuire alla crescita di altre persone. Così facendo, si impara di più su se stessi e sul processo.

Contribuire è il segreto per continuare a crescere.

La prima volta che l'ho capito davvero, ero al liceo. Ero un campione nazionale e un lottatore membro della *All-American*¹. Leggevo e guardavo tutto ciò che potevo sul wrestling. Io e mio padre studiavamo video e ci esercitavamo con le mosse ogni giorno.

Poi, l'estate dopo il mio ultimo anno al liceo, uno dei miei allenatori mi chiese di aiutarlo ad allenare i ragazzi al campo estivo di wrestling. Non avevo mai fatto l'allenatore di wrestling prima, ma pensai che sarebbe stato divertente. Quando ho iniziato, allenavo i lottatori più giovani su mosse in cui ero intuitivamente bravo, ma che altri non riuscivano a capire. All'inizio era davvero difficile analizzare e spiegare perché la mossa funzionasse e come andava fatta. Ma poi, insegnando ai ragazzi, ho cominciato a notare perché la mossa non funzionava per loro. Così dicevo: "Non funziona perché il tuo braccio è piegato nel modo sbagliato" oppure "Sei nell'angolazione sbagliata". Insegnando, sono stato costretto a scomporre e analizzare quello che facevo e imparare PERCHÉ funzionava.

Man mano che prendevo coscienza di quei dettagli e ne diventavo consapevole, riuscivo a insegnare meglio ai ragazzi. E la consapevolezza che ho tratto dall'allenare gli altri mi ha reso un atleta molto migliore. Contribuire al successo di altre persone mi ha aiutato a crescere di più rispetto al concentrarmi sul mio successo personale.

1 N.d.R. La *All American Wrestling* (conosciuta anche come *AAW: Professional Wrestling Redefined*) è una federazione statunitense di wrestling.

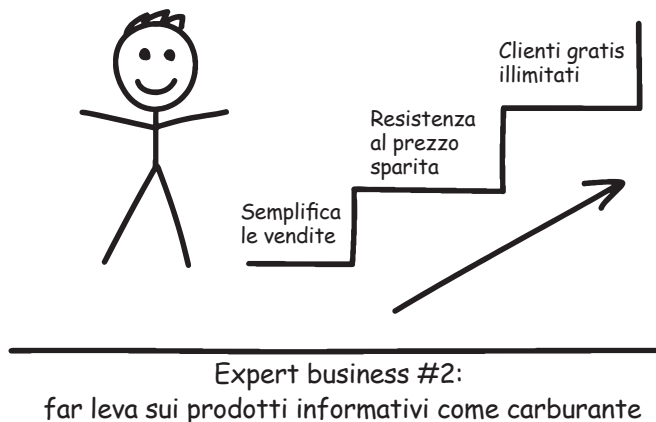
Il processo per la maggior parte degli esperti di business è lo stesso. All'inizio, ci appassioniamo a un determinato argomento. Studiamo, impariamo, mettiamo in pratica, ma alla fine non possiamo più crescere solo grazie allo studio. Allora spostiamo la nostra attenzione sull'aiutare gli altri con ciò che abbiamo imparato e quel contributo li aiuta, cosa che a sua volta aiuta noi a continuare a crescere.

Esperto di business #2: Far leva sui prodotti informativi per far crescere un'azienda già esistente

Se hai già un'azienda, puoi utilizzare questo sistema chiamato *Expert secrets* per farla crescere rapidamente e trovare gratuitamente clienti. Avevo delle riserve sull'idea di intitolare questo libro "Expert secrets", perché non volevo che le persone lo scartassero semplicemente perché vendono altri tipi di prodotti, o servizi, rispetto a quelli informativi.

Molti mi chiedono come abbiamo fatto a trasformare *ClickFunnels* nella società SAAS (*Software As A Service*) in più rapida crescita nella storia di Internet, senza capitale di rischio e senza alcun tipo di supporto all'avvio dell'attività. La risposta è che prima mi sono concentrato in qualità di esperto sulla vendita di prodotti informativi che indottrinassero i nostri clienti e gli facessero desiderare il vero servizio che stavamo cercando di vendergli.

1 N.d.R. È un modello di distribuzione del software applicativo dove un produttore di software sviluppa, opera e gestisce un'applicazione web che mette a disposizione dei propri clienti via Internet.



I nostri concorrenti e i *venture capitalist*¹ che hanno cercato di investire con noi non riuscivano a capire come mai il nostro costo di acquisizione dei clienti fosse ancor meglio che... Gratis. Come vedrai ben presto, ciascuno dei nostri clienti inizia acquistando da noi un prodotto informativo e noi in realtà facciamo soldi con quella prima transazione. In seguito, presentiamo a quei clienti *ClickFunnels*, rendendo il nostro costo di acquisizione di ogni cliente inferiore a 0 dollari, dato che siamo già stati pagati quando ha acquistato i nostri prodotti informativi.

In realtà veniamo pagati per acquisire clienti, il che ci dà la capacità di acquisire decine di migliaia di clienti, quasi da un giorno all'altro, senza spendere un soldo di tasca nostra.

Quando inizierai a utilizzare il processo di *Expert secrets* per la tua azienda, vedrai che accadranno alcune cose straordinarie.

1. Le vendite complicate diventeranno facili perché i prodotti informativi indottrineranno i potenziali clienti sul PERCHÉ hanno bisogno del tuo prodotto o servizio.

¹ N.d.R. Investitori disposti a supportare dal punto di vista finanziario la nascita/crescita di aziende (spesso) ad alto potenziale di rischio, operanti in settori ad alto potenziale di rendimento.

2. Verrai visto come un esperto, anziché come un bene da acquistare, e la gente ti pagherà di più per la stessa cosa che potrebbe ottenere altrove. Tutte le altre opzioni diventeranno irrilevanti, la resistenza ai prezzi scomparirà e le vendite future diventeranno più facili.
3. Sarai in grado di acquisire gratuitamente un numero illimitato di clienti, quindi ogni successiva vendita che realizzerai con clienti già esistenti comporterà il 100% di profitto.
4. Sarai in grado di crescere MOLTO più velocemente.

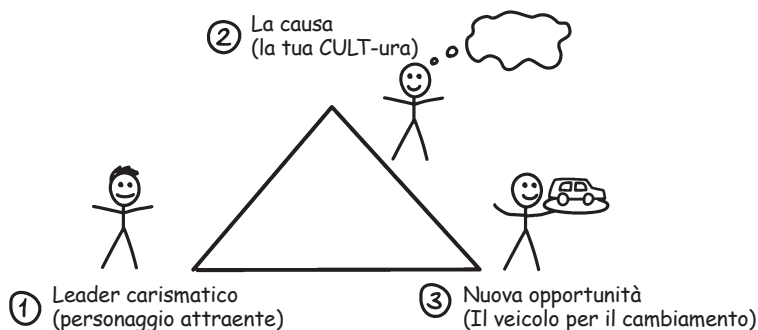
Ci ho messo più di dieci anni a “guadagnarmi” questo libro attraverso prove ed errori, facendo migliaia di offerte a milioni di persone. Condivido con te solamente le strategie e le tattiche che hanno dimostrato di funzionare.

Spero che questo libro ti piaccia e che ti aiuti ad amplificare il tuo messaggio al mondo.

Parte 1

Crea il tuo movimento di massa

CREARE UN MOVIMENTO DI MASSA



Prima di iniziare, devo raccontarti qualcosa che, a prima vista, potrebbe sembrare un po' arretrato, ma che è uno dei segreti fondamentali per condividere e monetizzare il tuo messaggio. Come sai, il mondo è pieno di esperti squattrinati, persone che hanno consigli e opinioni da dare ma che nessuno ascolta.

Quando ho iniziato questo viaggio, mi sono reso conto che se volevo avere successo, avrei dovuto concentrarmi innanzitutto sulla costruzione di un pubblico di persone con cui condividere il mio messaggio. Non ero sicuro dove dovevo andare o come farlo. Così ho iniziato a studiare personaggi storici che si erano costruiti un vasto pubblico e che avevano causato grandi cambiamenti. Più esempi trovavo, più notavo schemi ricorrenti.

Non importa se studiavo Adolf Hitler e il partito nazista, o Gesù Cristo e il cristianesimo; tutti gli esempi che trovavo avevano tre cose in comune che li hanno aiutati a creare un movimento di massa.

1. Ognuno di loro aveva un leader carismatico o un personaggio attraente.
2. Ognuno di loro si è concentrato su una causa futura che era più grande di loro.
3. Ognuno di loro ha dato al proprio pubblico una nuova opportunità.

Dopo aver notato questo schema, ho scavato più a fondo in ognuno di queste tre modelli per decodificare ciò che accadeva e capire perché funzionava. Ciò che ho scoperto era affascinante e, appena ho sentito di aver capito cosa aveva funzionato, il mio team e io abbiamo applicato questi principi al mio pubblico. Così ho visto le persone trasformarsi rapidamente da semplici follower a veri e propri fan.

Nel 2008, Kevin Kelly ha scritto un articolo intitolato "1.000 veri fan". In quell'articolo diceva:

A un creatore, come un artista, un musicista, un fotografo, un artigiano, una persona di spettacolo, un animatore, un designer, un videomaker o uno scrittore (cioè in altre parole, chiunque produca opere d'arte) basta procurarsi solo 1.000 veri fan per guadagnarsi da vivere.

Un Vero Fan è definito come una persona che acquisterà qualsiasi cosa tu produca. Si farà 300 chilometri in macchina per vederti cantare. Si comprerà la ristampa super deluxe ad alta risoluzione del cofanetto con la tua musica anche se ha già la versione a bassa risoluzione. Ha Google Alert impostato sul tuo nome. Ha messo il segnalibro alla pagina eBay in cui vengono visualizzate le tue edizioni fuori stampa. Viene alle tue inaugurazioni e lanci di nuovi prodotti. Ti fa autografare le sue copie. Compra la maglietta, la tazza e il cappellino. Non vede l'ora che tu faccia uscire il tuo prossimo lavoro. Un vero fan è così.

Questa parte del libro si incentra interamente su COME creare quei veri fan, come costruire il tuo seguito. All'interno del mio gruppo *mastermind*¹ di alto livello (chiamato *Inner Circle*) scherziamo dicendo che ognuno di loro deve concentrarsi sulla costruzione della propria CULT-ura². Anche se non stiamo davvero creando un culto, né una setta, stiamo costruendo una cultura di veri fan. E questa parte del libro ti mostrerà come fare la stessa cosa, in modo da riuscire a creare un veicolo per il cambiamento della vita dei tuoi fan.

1 N.d.R. Un gruppo *mastermind* è formato da un network di persone che si incontrano di persona, oppure online, utilizzato per aiutare i partecipanti a risolvere i loro problemi con input e consigli dagli altri membri del gruppo.

2 N.d.R. Gioco di parole con *cult* (Trad. it. Culto).