

# LAVORARE CON INTERNET

**come trasformare la tua passione  
in un business redditizio**



**FREE  
SPECIAL  
REPORT!**



Puoi distribuire questo Report gratuitamente con il divieto di apportare modifiche alle immagini, ai contenuti ed ai Link ipertestuali.  
Puoi allegarlo ad altri tuoi Report o pagine con i tuoi Link di affiliazione.

***“Riuscire a trasformare la propria passione nel lavoro  
che più piace, è un grande successo.”***

Tantissime persone hanno delle capacità con un grandissimo potenziale, potrebbero realizzare tantissime cose, questo in tutti i campi, eppure i dati indicano che oltre il 90% delle persone svolge un lavoro che non gli piace.

Se parliamo poi nello specifico dell'Italia, possiamo parlare per giorni di personaggi che hanno fatto la storia proprio portando avanti una loro passione.

Mi capita di incontrare ragazzi giovani e anche in gamba, ma pochi con il desiderio di iniziare un'avventura imprenditoriale, di mettersi in proprio, e realizzare un sogno.

La maggior parte non ha neanche chiaro cosa vuole fare da grande.

Se poi si va avanti con l'età l'unico pensiero è lo stipendio, e ci si accontenta di qualsiasi lavoro.

A volte un'idea sfiora anche la mente, “cambiare lavoro” fare quello che ci piace, ma le domande che nascono e affollano la mente iniziano a creare dubbi e le difficoltà bloccano la realizzazione di un sogno.

Eppure oggi il lavoro può superare ogni confine, soprattutto per le nuove generazioni che con le tecnologie e Internet si può raggiungere quasi ogni angolo della terra.

Uno strumento che elimina ogni limite alla conoscenza, permette di condividere e stringere nuovi contatti. Internet è diventato lo strumento prioritario anche nel mondo del lavoro. Ho conosciuto persone che partendo da zero hanno raggiunto dei successi proprio grazie ad Internet, economici e personali, e non parlo di persone famose come Steve Jobs, ma persone normali che avevano pochi mezzi e neanche una grande formazione personale.

*Cosa differenzia quella piccola percentuale che lotta per realizzare un sogno, dalla grande percentuale di persone che restano ferme lamentandosi, ma non sono disposte a far nulla per cambiare...*

### **Tutto parte dal pensiero**

Le convinzioni limitanti sul lavoro che impediscono anche solo di provare a guardare le cose da una prospettiva diversa, vedere il lavoro, non semplicemente come bisogno, ma come un modo per realizzarsi e esserne gratificato.

Conoscere i propri valori, “non posso fare un lavoro che non si allinea con i miei valori”, per capire facciamo un esempio: lavoro come tecnico su una petrolifera che lava le sue stive in alto mare, e sono un ecologista, ma per lo stipendio mi faccio violenza e accetto rassegnato, è chiaro conflitto enorme che mi uccide lentamente e non mi fa stare bene con me stesso.

Creedere in se stessi, seguire obiettivi, valori e passioni, fare, fare, fare, non mollare, ma cercare di realizzare quello che si desidera veramente.

## **Sviluppare una passione**

Nel 1992, Gianni (porto questa storia come esempio, ma non userò il vero nome, lo chiamerò Gianni), aveva visto un PC da un amico e ne era rimasto affascinato. Svolgeva un'attività commerciale nel settore dell'ortofrutta, e quindi pensò che poteva essere uno strumento importante per la crescita del suo lavoro. Allora ci vollero ben 4 milioni di lire per acquistarlo, una cifra importante in quel periodo.

Gianni, dopo qualche anno iniziò anche a navigare in Internet e iniziò ad appassionarsi rimanendo colpito dai siti web, nacque in lui un desiderio, saper costruire un sito web. In quel periodo parliamo solo di html, i siti venivano realizzati principalmente con quel sistema.

Bene, oggi Gianni lavora per una delle più importanti società di informatica ed è a capo proprio dell'area che segue i clienti sul Web.

***Cosa ha permesso a Gianni di cambiare radicalmente il suo lavoro e fare quello che lo appassionava veramente?***



Io identifico tutto in alcuni fattori principali che ognuno di noi può sviluppare:

**L'ambizione:** voglia di migliorarsi, raggiungere un obiettivo, realizzare quello che si vuole. Questo è uno dei primo fattori che la maggior parte delle persone lascia dormiente e spesso neanche ha.

Nella mia attività ho spesso fatto delle selezioni di personale per aziende e durante i colloqui, la maggior parte con giovani di 30/35 anni, chiedevo cosa volessero fare da grandi, e rimanevo sconcertato quando ricevevo la risposta “**Ci sto pensando**”. *Mancava ogni tipo di ambizione.*

**Decidere:** la capacità di decidere cosa si vuole veramente, decidere se è disposti a fare per realizzare i propri desideri. Sapere a cosa si deve rinunciare e se si vuole veramente affrontare un certo percorso per poter raggiungere uno scopo.

**La volontà:** volerlo con tutte le proprie forze, usare l'energia, sviluppata dal solo pensiero di poter riuscire, per alimentare le azioni di tutti i giorni sino a quando non si realizza quello prefissato.

**La costanza:** non mollare mai, fare, fare, fare.

Tutti questi fattori sono la base di partenza per iniziare un percorso e modificare un comportamento, il tutto finalizzato al raggiungimento di un obiettivo finale.

*“Chi vuole trova sempre la soluzione,  
chi non vuole trova sempre una ottima scusa”*



**Una opportunità, più che attesa va cercata.**

Una opportunità, più che attenderla, si dovrebbe creala. Oggi più che mai le aziende posso scegliere tra migliaia di domande di lavoro, ricevono centinaia di curriculum al giorno, spesso inviati da persone che pensano già che un lavoro vale l'altro, l'importante è un minimo di stipendio.

Durante un colloquio di selezione se chiedi quanto sia il compenso o quante ore devi lavorare, senza nemmeno chiedere quali opportunità offre quella azienda, vuol dire che stipendio e ore, le metti prima di conoscere il tipo di lavoro. Mentre le aziende sono sempre più spesso alla ricerca di persone motivate è soprattutto passionate.

Essere disposti a mettersi in gioco, cercare quello che più può appassionare, permette di imparare cose nuove, aumentare le proprie conoscenze e fare esperienze che saranno utili in un futuro.

## **La potenzialità di Internet**

Sono finiti i giorni in cui si doveva andare a lavorare ogni mattina. Correre in ufficio ogni giorno, lavorando sodo tutto il giorno, tornando a casa tardi la sera, e difficilmente trovare un qualsiasi momento per la famiglia e gli amici. Le nuove tecnologie offrono nuove opportunità e stanno cambiando la vita a tantissime persone.

L'avvento di Internet ha aiutato tante persone a guadagnare direttamente da case loro. Prima, le persone come mamme con bambini piccoli a cui badare, disabili, e altre che non potevano permettersi di andare a lavorare ogni mattina (a causa della loro vincoli) sono stati i primi a valutare il lavoro online. Ultimamente, le



attività online sono aumentate in modo esponenziale, aprendo nuove frontiere e ribaltando il concetto di lavoro.

Un ufficio è essenzialmente un luogo dove si può comunicare con i colleghi e clienti, scambiare idee e strategie, prodotti di mercato, inviare, ricevere e convalidare gli account, ecc. Grazie al meraviglioso sviluppo di Internet, tutte le attività di cui sopra, oggi possono essere fatte in qualunque posto.

È possibile comunicare con colleghi e clienti utilizzando strumenti come videoconferenza, promuovere articoli e prodotti utilizzando la pubblicità in rete, sviluppare nuovi lavori e tanto altro ancora. In rete si può fare tutto (ad eccezione della produzione di molti prodotti) questi, soprattutto se artigianali si producono con strumenti diversi.

Qui sta la notevole differenza, con la rete le idee, i prodotti, i servizi etc, possono essere venduti a migliaia di persone in ogni angolo della terra.

Molte aziende stanno lentamente riconoscendo questo incredibile potenziale della rete e stanno optando per il lavoro online.

Molte persone sono diventate milionarie lavorando in rete vendendo semplicemente una loro passione.

Un esempio sono gli e-Books (libri in formato digitale) che stanno letteralmente investendo la rete. Se un bravo scrittore vuole scrivere libri (su qualsiasi argomento), oggi può auto-pubblicarlo sul web e venderlo online.

Molti siti americani vivono vendendo migliaia di file digitali di ebooks mensilmente, e questo mercato si sta sviluppando ormai anche in Italia.

Grazie allo sviluppo dell'email marketing, la divulgazione delle informazioni è enorme e si moltiplica in modo esponenziale. Oggi chiunque abbia una buona idea ha la possibilità di creare un nuovo lavoro grazie ad Internet.

Infatti vendere prodotti o idee online è diventato alla portata di moltissime persone che possono usare Internet proprio come una normale attività, con rischi e costi iniziali bassissimi.

Se sei per esempio bravo in qualche arte, come pittura, musica, disegno o sai realizzare prodotti artigianali di qualunque tipo, oggi puoi provare la commercializzazione di questi prodotti online.

E se sa realizzare un manuale o una video guida per insegnare una qualunque arte puoi trovare migliaia di persone che possono essere interessate ai tuoi manuali in tutto il mondo.

Uno dei settori che sta crescendo maggiormente è il software didattico, programmi che possono aiutare le persone ad imparare. Insegnanti e studenti sono molto interessati a trovare strumenti per lo studio che usino funzioni digitali, come animazioni con immagini o suoni, usate per creare lezioni da seguire sul proprio computer o da proiettare direttamente in classe durante la lezione.

Con un computer e un accesso ad Internet si può diventare imprenditori, basta avere un'idea e volerla sviluppare con costanza.



## **Il Commercio elettronico**

Il commercio elettronico, o eCommerce, è un sistema virtuale per la commercializzazione di beni e servizi in Internet. Tramite un Sito Web, strutturato con un software per l'eCommerce, è possibile fare la vendita online, con la possibilità di entrare in un mercato internazionale.

L'eCommerce è ormai una realtà in costante crescita e sta creando un nuovo sistema di vendita e di commercio. Uno dei fattori principali che influenzano la crescita del settore è la convenienza dal punto di vista economico, infatti, aprire un negozio online non richiede grandi investimenti, questo grazie a diversi CMS opensource.

Qualunque attività cresce di valore se è presente sul web e questo bisogno nasce dal fatto che è cresciuto l'utilizzo di Internet per gli acquisti online da parte dei navigatori in rete.

Questo sistema permette di vendere online quasi ogni cosa e di operare praticamente senza frontiere.

### **Come si può iniziare a vendere online?**

Per vendere in rete, oggi ci sono tantissimi sistemi. La partenza migliore resta comunque sempre un proprio sito web.

Il sistema più utilizzato dai grandi marketer, è il cosiddetto [Micro Sito](#).

**Un Micro Sito**, lo dice la stessa parola, è un Sito Web di ridotte dimensioni, infatti è composto da una pagina principale finalizzata solitamente, alla presentazione di un singolo prodotto, capace di attirare un target mirato di potenziali clienti.

Questa tecnica nasce negli U.S.A. “**Minisite**” e si è sviluppata solo da poco tempo anche in Italia. Se vogliamo fare un esempio, possiamo pensare alla ormai vecchia locandina pubblicitaria in carta, usata per promuovere spesso prodotti e servizi e distribuita manualmente, o alla lettera cartacea che le aziende inviavano a casa per promuovere nuovi prodotti e offerte, che ancora oggi sono molto diffuse.

Con la tecnologia ed Internet un [Micro Sito](#) è diventato uno tra i più validi strumento di marketing che permette di promuovere un prodotto o un servizio a migliaia di persone, e selezionarne solo quelle potenzialmente interessate.

Un Micro Sito ben strutturato, ha la capacità di vendere in automatico è produrre una rendita costante. Una volta online lavorerà 365 giorni all'anno, giorno e notte senza bisogno di nessun tipo di manutenzione.

Della sua struttura e di come anche una persona con scarse conoscenze tecniche può avere un proprio micro sito lo si può vedere proprio qui;  
[www.kitmicrositopro.com](http://www.kitmicrositopro.com)

## **Cosa è possibile vendere online**

Vendere online prodotti o servizi non è diverso dalla vendita tradizionale. Per vendere qualcosa, qualsiasi cosa, prima di tutto dobbiamo far sapere potenziali clienti che esistiamo, e questo vale sia per la vendita in Internet che per un negozio tradizionale. Se apro un negozio al centro di Milano o comunque in una zona di passaggio ho più possibilità di acquisire clienti, mentre se il negozio è nascosto in una via dove non passa mai nessuno potrò trovare forse dei clienti solo facendo pubblicità su giornali, o altri mezzi di comunicazione.

Lo stesso vale per un Sito Web in internet, l'equivalente di un negozio nascosto e non visibile è un sito che nessuno trova sui motori di ricerca, in questo caso dovrò pubblicizzare il sito ricorrendo a link sponsorizzati o a pagamento.

Trovare il modo di proporre online prodotti o servizi che hanno qualcosa di esclusivo, di unico. Qualcosa che i nostri concorrenti non hanno. Se non abbiamo nulla di esclusivo evidenziamo le caratteristiche o benefici che i nostri concorrenti non hanno evidenziato facendo notare la differenza al cliente. Questo non significa che bisogna inventare caratteristiche o benefici che un prodotto o servizio non possiede, dobbiamo sempre essere onesti con i nostri clienti se vogliamo restare sul mercato. Infatti, sottolineare qualcosa che altri si sono scordati di fare è un conto, affermare che un certo prodotto o servizio ha caratteristiche che non possiede è decisamente scorretto e poco etico.

***Fatta questa premessa, in Internet ho la possibilità di vendere di tutto, basta avere dei buoni prodotti o servizi (questo se si vuole lavorare anche nel futuro) e presentarsi in modo professionale e serio.***

Se hai una passione in qualsiasi settore, arte, cucina, sport, artigianato, formazione, o se sei abile in lavori manuali, in Internet hai la possibilità di sviluppare ogni tipo di lavoro e di vendita. A volte si pensa che un negozio online debba avere centinaia di articoli, cosa che invece è non necessaria.

Ho conosciuto una persona che realizzava aerei in scala, modellismo, e che vendeva i suoi prodotti online con dei risultati eccezionali. In Internet si possono trovare centinaia di questi esempi. Una passione può essere trasformata in una attività redditizia a volte in pochissimo tempo.

Ecco un esempio di Nicchie di Mercato dove poter sviluppare delle idee.

### **Prima di tutto che cos'è una nicchia?**

Praticamente è un gruppo di persone con esigenze e interessi specifici che quindi cercano prodotti e servizi capaci di soddisfare queste loro esigenze.

### **Nicchia della Salute: persone interessate a tutto quello che migliora la propria salute.**

Prodotti e farmaci che migliorano o producono una guarigione

Medicine naturali

Alimenti naturali, vegetariani, ricette specifiche, etc

Benessere mentale e benessere fisico

Fitness, Sport, Esercizi specifici per problematiche particolari

Problematica dell'obesità, oggi un grande mercato.

Praticamente tutte le nicchia che riguardano la salute in generale sono di grande interesse a livello mondiale.

### **La nicchia delle Relazioni: persone interessate al miglioramento delle relazioni personali.**

Ebook e libri che trattano argomenti sulle relazioni interpersonali

Relazioni di coppia

Sessualità

Comunicazione conflittuale

Relazioni Matrimoniali, oggi un matrimonio su tre diventa un divorzio.

Incontri, amicizia, etc

**Nicchia della persone interessate alla libertà finanziaria:**

Come guadagnare online e offline

Nuove opportunità di lavoro e guadagno

Come fare carriera e sviluppo professionale

Campo immobiliare

Business e Investimenti

...e tutto quello che riguarda questi argomenti.

**Nicchia Sviluppo Personale, Business e corsi di formazione**

Realizzazione personale

Formazione di tutti i generi

Spiritualità e Religione

Motivazione e apprendimento

Tutti gli argomenti sul miglioramento a 360 gradi

Nicchie di mercato di prodotti e argomenti su:

Artigianato, tessuti, vestiti, borse, scarpe, prodotti etnici, etc

Agricoltura, giardinaggio, sia prodotti che manuali

Hobbistica di tutti i generi

...e tante altre ancora.



*Insomma basta inserire una sola parola su google che si apre una lista infinita di nicchie di interesse.*



Se per esempio digitiamo la parola “Canarino” entriamo in una nicchia interessata a allevamento, gabbie, mangime, cure, specie, tipi, colori, praticamente veniamo sommersi da un mondo intero di possibilità commerciali.

Questo vale per ogni tipo di argomento, basta farsi una domanda specifica e sicuramente troviamo la giusta risposta.

*Quello che ci vuole è semplicemente la volontà di voler realizzare un lavoro che possa appassionare e gratificarci, avere la volontà di costruirci la nostra piccola opportunità.*

*Cordiali Saluti*

**STAI PENSANDO DI VENDERE UN TUO PRODOTTO O SERVIZIO ONLINE MA NON SAI COME FARE** 



Kit Pre-installato per chi ha un minimo di conoscenza tecnica e sa usare i programmi per editare le pagine in HTML e modificare i file....

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



Kit Pronto ed installato con registrazione Dominio e Spazio Hosting, Basta modificare i testi e le immagini per avere il proprio Micro Sito on-line...

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