



ENCICLOPEDIA
DELLE 100 MIGLIORI EMAIL
DI MIK COSENTINO



Leva: Noi contro loro

Oggetto: [Perchè se fai Network alla maniera dell'aspirante Lupin III, finirai per abbandonare al 100% tutto?]



Sì, questo è il vetro rotto della mia macchina nuova! Figo eh?! Lascia che ti racconti cosa è successo, così che tu possa imparare a non commettere gli stessi errori, del fantomatico Lupin fuffa, nella tua attività di Network Marketing...

Ieri sera l'aspirante Lupin III mi ha rotto il vetro della macchina, l'ha aperta, ha rovistato in giro e non ha preso un cazzo...fin qui diciamo che, quando non lasci nulla di valore in macchina oltre un ammasso di monetine che messe insieme non arrivano nemmeno a 0,40 cent, è la normalità.

La genialata però è stata che l'aspirante Ladro non ha superato nemmeno lontanamente i provini della finale in diretta del famoso "Lupin III", perchè era talmente accecato dalla speranza di trovare qualcosa nei posti più banali e di fretta, che non ha visto il pulsante che gli avrebbe dato accesso al baule dove avrebbe trovato il suo bottino di giubbotti Moncler che lo avrebbero fiondato alla Finalissima in diretta serale!

Peccato!!! Il ragazzo aveva buone speranze, poteva farcela, era quasi arrivato alla vittoria, ma la sua "furbizia", mista alla spinta automatica del suo cervello di voler saltare i processi per ottenere qualcosa di GROSSO, l'hanno fottuto in pieno.

Ok...tu che fai network, non sei molto lontano dal commettere lo stesso identico errore.

"Oddio mi stai dando del ladro strunz?"

No tranquillo collega, non ti sto dando de ladro...e se pensi questo vai pure a guardare i post della Fan page di amici di maria de filippi.

Abbiamo messo le cose in chiaro? Ok, Arriviamo al dunque e al perchè ti dico questo...

Quando hai iniziato a fare network, ti hanno millantato cose del tipo:

- è una attività che posson fare tutti
- non serve imparare nulla
- ti basta parlare con qualcuno che farà la stessa cosa
- ti basterà dirlo a tua nonna, zia e cugina, e tutto si espanderà a macchia d'olio e diventerai ricco.
- non devi vendere, devi solo condividere....qui non si vende

Ehi ASPETTA!!!! Hai sentito???

"CRACKSFRATACKCRACK"

Hai rotto il vetro dell'auto lussuosa del Sig. Ricchezza e libertà finanziaria nel Network Marketing, per cercare di fotterlo...

E si caro Networker, queste cose, sono tutte rotture di vetro per prendere una cosa senza lottare per guadagnartela, senza lavorare su te stesso per guadagnartela, e senza nemmeno imparare le abilità che devi avere per poterla guidare quella macchina!!!

Ora tu potrai dirmi:" Mik che cazzo dici, i miei sponsor guadagnano e hanno solo condiviso, e detto a 3 persone...che l'han detto a 3"

MINCHIATE!!!!

Tu non sei il tuo Sponsor milionario, perchè non sei quella persona, non hai quelle abilità, non sai vendere, non sai comunicare e per di più è più leader di te la mia gatta in calore quando si fa seguire dai gattini del vicinato.

Quella persona sa che abilità servono, sa come svilupparle, ma non può stare a spiegartelo perchè richiede troppo tempo, e soprattutto solo l'1% dei networker come loro, sono disposti a farlo davvero.

Loro erano già persone cazzute e abili prima ancora di entrare nella tua azienda, quindi a loro SI che è bastato parlare con 3 persone che l'hanno detto a 3...

"Perche?!" Perchè il loro gruppo dei pari è della loro stessa caratura.

Ma tu invece...

...Che fino a ieri eri il il Leader del tuo clan di Burraco...dove cazzo vai se lo dici a quei 3 con cui giochi?!

Finirai per perdere loro, i loro parenti, le loro amicizie, e anche le tue... e finirai solo come un cane rintanandoti in casa chiuso a cantare, in stile neomelodico, "Ca nisciun

m' Capisch"...e tempo qualche mese smetterai, abbandonando per sempre il sogno di vivere a palle all'aria su una spiaggia tropicale.

Questa non è la peggiore delle ipotesi, è la più comune...quella del 99,4% dei Networker che iniziano questa attività...

Se vuoi fare quella fine, e dirmi che sono un coglione esaltato, fai pure amico mio, anche io l'avrei pensato tempo fa.

Ma oggi questo coglione ha creato dopo 14 mesi di studi, ricerche, e migliaia di errori, il bandolo della matassa per salvarti, e darti quella scialuppa di salvataggio che ti porterà dritto sulla terra ferma della libertà finanziaria.

A te le due strade...

Se scegli la prima, almeno evita di proporre il tuo network a amici e parenti, visto che tra qualche mese smetterai e sarai anche preso per il culo....

Se invece anche tu, preferisci la seconda strada prenota subito cliccando qui il tuo posto in prima fila, visto che già 160 persone in 48h si sono prenotate prima di te...
che aspetti quindi? la scialuppa sicuramente non può reggere tutti!

Prenotati: www.accademianetworkmarketing.com/anteprima

Leva: Mix

Oggetto: [Come trasformare i tuoi Stand, in un carro armato recluta contatti impressionante, e tornare a casa felice, anche se di guerra non capisci nulla]

www.accademiadelnetworkmarketing.net

Da quando faccio Network ne ho viste veramente tante e fatte veramente tante...una di queste erano i classici stand alle fiere, nei centri commerciali, o nel mio caso alle gare, con il marchio della mia azienda, un po di barattoli esposti, qualche volantino e tanta "speranza" di vendere e reclutare, nemmeno fossi sotto un santuario buddhista durante il rito di preghiera.

Sicuramente anche tu in attività hai avuto almeno una giornata così, e se non l'hai avuta non è perché sei più furbo, ma semplicemente perché non stai giocando il gioco fino in fondo.

Quello che succede in una giornata di quel genere si può suddividere in 3 periodi:

1. Il Giorno Prima dell'evento:

Questa giornata è caratterizzata in genere da 2 cose:

- eccitazione e euforia come se avessi pippato perfino la polvere del tavolino di quello stand che userai, accompagnato da un classico. "domani spaccamo tutto"
- Mega Ordine in azienda di tutti i prodotti che la tua azienda vende...con la classica frase del tuo sponsor che ti coccola mentre strisci la carta di credito che suona più o meno così "prendi più prodotti possibili..più cose hai e più hai probabilità di vendere. (CAVOLATA ENORME)

1. Il giorno dello Stand.

Sei lì, fomentato con i tuoi distributori e cerchi di fermare più persone possibili spiegando il tuo prodotto magico, e la tua opportunità INGREDIBBILE.. Collezionando una marea di NO che in confronto Pierino ai tempi di scuola era un pivello...

Tra un no e l'altro ti inciti e dici che ce la farai , che ci riuscirai, cascasse il mondo oggi venderai qualcosa, perché ti avevano detto che bastava fermare 10 persone che 1 t'avrebbe detto sì!

Allora ci riprovi, ti prendi di coraggio, e via un'altra carovana piena zeppa di "NO GRAZIE", e di "CI PENSO", che ti colpiscono nell'orgoglio fino a buttarti a terra, nemmeno avessi lottato contro Mike Tyson per la cintura dei Pesi Massimi.

1. Gli sgoccioli, tutti a casa!

Ecco Networker, questo è forse il periodo più brutto con cui devi fare i conti...

È il periodo in cui perdi tutta la dignità che avevi conquistato negli anni, rimpiangendo quasi i tuoi vecchi compagni delle elementari quando ti prendevano in giro davanti alla ragazzetta dei tuoi sogni.

Come se non bastasse, non devi fare i conti solo con te stesso ma anche con le tue downline che sono lì con te, ormai annegati in quel bagno di sangue che vi ha portato quel maledetto Stand.

Lì vedi tristi e non sai cosa fare, non sai come spiegarli che la prossima volta andrà meglio e di avere solo fiducia...

Poi, senti il coraggioso di turno che bisbiglia la classica frase "ma chi ce l'ha fatto fare...io non sono fatto per questo Network" e la mandria triste degli altri distributori a seguirlo come buoi..

Tu nel frattempo inizi a immaginare quale cavolata dovrai raccontare a tua moglie per giustificare il fatto che :

- sei stato un giorno intero in giro a fare il Networker Sfigato
- hai perso solo tempo
- ti sei schiantato lo stipendio di un mese con cui dovevi dare da mangiare alla tua famiglia
- dovrai liberare la sua scarpiera preferita per conservare tutti quei barattoloni e pozioni che ti eri comprato per cercare di appiopparli a qualcuno dietro al tuo stand..

Affranto e demoralizzato, ti senti inadatto a questa attività e ti riprometti di non cascarci mai più.

EHI! FERMO UN ATTIMO!!! NON È COLPA TUA!

Anche per me è stato così in passato, e non era per niente bello... ma poi applicando i concetti che ti spiego qui nel Video 3 di www.accademiadelnetworkmarketing.net , tutto, di punto in bianco è cambiato in meglio.

Immagina un attimo come sarebbero i tuoi prossimi Stand, se tornassi a casa con CENTINAIA DI NUOVI CLIENTI AFFAMATI DI VOLERNE SAPERE DI PIÙ, su ciò che hai da dar loro:

- Senza comprare mille cose prima di andare allo stand schiantando tutto lo stipendio..
- Senza fare la figura del venditore ambulante di Agrabah
- Senza affrontare tua moglie inviperita a fine giornata, perchè torni con un pugno di mosche e scatoloni invenduti

Ok, qui ti svelo GRATIS come già centinaia di Distributori hanno trasformato i loro Stand in Carrarmati recluta contatti, clicca qui:

www.accademiadelnetworkmarketing.net

Leva: Personaggi Famosi

Oggetto: [Come Alan Turing può insegnarti a risollevare la tua attività di Network Marketing evitando il massacro dei tuoi distributori, anche se non sei un genio matematico]

Ieri sera, con amici, come di consueto, sono andato a vedere uno degli ultimi film usciti: The Imitation Game

Mi dirai che diavolo c'entra Alan Turing (protagonista) con l'insegnarti qualcosa sull'attività?... leggi qui..

Alan Turing era uno scienziato e matematico, che decise di mettere il proprio genio al servizio della Gran Bretagna durante la seconda Guerra Mondiale

L'obiettivo era far terminare il conflitto al più presto, collaborando alla segretissima operazione di decriptazione dei codici segreti nazisti, codificati con la macchina Enigma, fino a quel momento reputato impossibile.

Fin qui nulla di strano...se non che Alan venne affiancato ad un gruppo che NON la vedeva come lui e che cominciò a mettergli i bastoni tra le ruote, mandandolo addirittura a scontrarsi con i capi sin da subito.

Ovviamente Alan sapeva quello che faceva, e mentre tutti lavoravano alla solita maniera (conti alla mano, fogli di carta e radici quadrate) perchè "era così che si faceva e si potevano ottenere risultati bastava insistere", lui lavorava per fatti suoi alla progettazione di una macchina che decriptasse quei codici per lui.

Senza alcun dubbio, questo lo allontanò ancor di più dal gruppo e col conseguente aumento dei sabotaggi, poichè era reputato dal suo stesso team:

- folle
- visionario senza senso
- perditempo

E tutto mentre le persone li fuori, morivano in guerra.

Ma Alan vedeva oltre, vedeva già la sua macchina pronta e funzionante decriptare i codici segreti Nazisti.

Lo vedeva anche se ancora nulla funzionava; Un incrollabile fede lo invadeva in ogni suo attimo della giornata.

Ciò che successe poco dopo, è che a seguito di un altro sabotaggio che lo portò a un passo dall'essere licenziato, abbandonando la sua "Macchina che non funzionava", i compagni del team videro negli occhi di Alan la disperazione infinita che gli fecero capire la visione che Alan aveva visto dal primo giorno, e con un gesto eroico lo difesero tutti insieme e lo salvarono insieme al progetto della macchina.

Incredibile eh?! Prima gli davano contro, e come capirono che vedeva davvero qualcosa lì dove nessun'altro capiva, si unirono a lui...

Infatti fu proprio in quel momento che si unì il team, e iniziò a collaborare insieme..

Decriptarono i codici, e salvarono 12.000.000 di soldati e accorciarono la guerra mondiale di 2 anni.

Ciò che devi sapere è che Alan da solo ,non sarebbe riuscito in tempo a far funzionare tutto, e fu proprio grazie al lavoro di squadra e alla visione condivisa che raggiunsero il risultato sperato. Bene...cosa vedi di analogo a te? Analizziamolo.

Quando inizi a fare network hai tutti contro...e vedi un qualcosa che altri si rifiutano anche solo di immaginare.

Ti danno addosso , e i sabotaggi arrivano come cazzotti al mento dati da un pugile professionista.

Le strade a quel punto si dividono in due:

1.Continui a fare le cose all'antica come ti dicono di fare perchè fan tutti così e così i vecchi hanno ottenuto risultati...il fatto è che per te NON funziona perchè i tempi son cambiati...

Risultato= come sbattere la testa al muro fino a spaccarti e morire dissanguato...

1. Apri gli occhi e realizzi che ci sono abilità fondamentali da dover imparare e che una volta acquisite ti cambieranno l'attività e la vita...e che impari qui www.accademiadelnetworkmarketing.net/come-diventare-pro

Risultato= simile a quello di Artur e il suo Team.

Ecco cosa succederà nella peggiore delle ipotesi:

- Avrai molti contro all'inizio perchè non farai più lista nomi, chiamate a freddo, e presentazioni inutilmente su fogli di carta.

- Ti diranno che questa strada è diversa e che devi continuare su quella vecchia.

Ma tu all'interno dell'Accademia che ho creato per te vedrai già il risultato che loro nemmeno immaginano

www.accademiadelnetworkmarketing.net/come-diventare-pro

- Quando inizierai ad avere risultato concreto, e ci vorrà poco se segui i passi all'interno dell'Accademia, torneranno a te, unendo le loro forze alle tue.

- Finalmente remerete nella stessa direzione e questo vi porterà a raggiungere la Decriptazione dell' ENIGMA della libertà finanziaria col Network Marketing.

- Salverai migliaia di persone dalla fine orribile del 99% che iniziano questa attività e vanno dritti al cimitero dei networker

Ora, caro Networker, sai cosa devi fare se vuoi cambiare la tua situazione e far rimangiare tutto a chi ti da contro oggi...

Ehi, puoi pensarci su se vuoi, tuttavia rischi di perdere tutti i bonus che quelli più veloci di te ha decidere hanno già acchiappato e stanno applicando con successo.

www.accademiadelnetworkmarketing.net/come-diventare-pro

Leva: Mucca Pazza

Oggetto: Creare un business online è un lavoro pericoloso.

Ebbene sì:

Stare seduto alla scrivania per lunghi periodi di tempo, lasciando che le gambe formino pericolosi coaguli di sangue che non fanno minimamente bene e scatenano il caos su tutto il proprio sistema nervoso.

Il che può portare a dolori davvero forti.

Dolore alla gamba.

Dolore al collo.

Dolore alla spalla.

Dolore al gomito

Dolore al polso.

E soprattutto mal di schiena.

In effetti, conoscevo questo imprenditore digitale che trascorrevva a volte 10/12 ore di fronte al suo computer in un ufficio piccolo "come un armadio" a scrivere in copy, a modificare video/audio, a fare casini con la progettazione di siti Web ecc... tanto da essere perennemente con un mal di schiena lancinante.

Ogni movimento gli faceva male come l'inferno.

Ogni spostamento sul suo sedile era come un proiettile sulla sua schiena.

Ad ogni movimento del suo collo era agonizzante.

Ha sofferto silenziosamente per mesi, pensando che il dolore sarebbe andato via da solo.

No.

In realtà è peggiorato.

Si è diffuso fino ai piedi e poi nei muscoli posteriori della coscia rendendogli impossibile correre (cosa che amava fare).

E persino andare in cucina dalla sua camera da letto era estenuante e lancinante.

Anche il sonno non era più tranquillo, in quanto doveva sdraiarsi nella giusta posizione (e non muoversi) per tenere lontano il dolore acuto, simile a una pugnalata.

Alla fine ha cercato aiuto.

Medici.

Chirurghi ortopedici.

Chiropratici.

Agopuntori.

Nessuno è stato in grado di dargli una mano.

(Uno di questi medici ha anche detto che era solo un "dolore fantasma" e lo ha mandato per la sua strada con una bottiglia di antidolorifici...)

Tutti i test - risonanza magnetica, raggi X - sono risultati negativi.

Tuttavia, il dolore stava peggiorando.

E la sua vita (il suo business) era a rischio.

Uno dei dottori ha detto che qualunque fosse il problema, poteva essere permanente se non lo avessero scoperto presto .

Il neurologo gli ha detto che non c'era nulla che potessero fare e che gli umani non sono fatti per sedersi per lunghi periodi di tempo del genere.

Ad ogni modo, il punto?

Fare business online può davvero essere pericoloso per la tua salute.

Per il tuo senso di benessere.

In generale, per la tua vita...

A meno che tu non abbia le giuste competenze mirate che ti indicheranno da subito la retta via, in modo tale da non perdere tempo prezioso per te e per la tua salute davanti al computer.

Giuste competenze che trovi all'interno del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Ecco perché devi fare da subito l'upgrade alla versione completa.

[Accedi subito alla versione intera >>](#)

Al Tuo Successo.

Mik Cosentino

Leva: Racconta storie

Oggetto: Ti presento Manfredi 2.0

No, non è un nuovo software della Apple, nè tantomeno di Android.

È semplicemente il mio studente che fa l'agente immobiliare, Manfredi Lombardi, che già ti avevo presentato e di cui ti avevo precedentemente narrato le gloriose gesta e i guadagni che grazie ad internet stava ottenendo.

Ma perché 2.0?

Dai un'occhiata a queste due foto e capirai:

(FOTO TESTIMONIANZA RISULTATI 1)

(FOTO TESTIMONIANZA RISULTATI 2)

Eh già, nel suo tempo libero, Manfredi si è messo a seguire il marketing online di un suo amico osteopata, applicando gli insegnamenti che ha imparato nel mio corso.

Il risultato?

700€ investiti e 21.000€ di vendite.

Così, quasi a tempo perso.

Ma il bello di entrare in Informarketing è proprio questo:

Che oltre alla tua attività, puoi guadagnare anche facendo semplicemente il ghost marketer.

Significa che puoi seguire il marketing di terzi e farti pagare o con un fisso o a percentuale.

Il che significa portare ulteriori entrate extra al proprio conto in banca.

Che schifo non fanno mai, non trovi?

O se non hai una idea di business, puoi farlo come attività principale.

Sempre seguendo i miei insegnamenti.

Ah, dimenticavo:

Mentre tutto ciò accadeva, il buon Manfredi era anche in vacanza a godersi la bella vita.

Ragazzi, quando parlo di guadagni slegati dal tempo, non parlo di assurdità.

Sta a te capirlo ed accettarlo.

Vuoi fare come lui?

Allora datti da fare, proprio come ha fatto lui, che si è fatto il culo per mesi e mesi, studiando le mie video lezioni.

Fai quindi accedi ad Infomarketing Lifestyle e inizia a fare sul serio.

[Accedi da qui e fai l'upgrade della tua attività oggi stesso>>](#)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

Oggetto: Cosa devi fare per eliminare tutte le distrazioni

Crisi del governo, scandali politici, notizie di gossip, caos generale e molto altro...

Tutte temi su cui ci bombardano ogni giorno non appena accendiamo la televisione o il computer.

Distrazioni su distrazioni.

Ogni singolo giorno.

E questo cosa comporta?

Una enorme perdita di focus dai nostri obiettivi principali.

Qualsiasi essi siano.

Nel nostro caso ovviamente parliamo del guadagnare grazie al nostro business online.

Se uno poco poco si mette a guardare il telegiornale, alla fine di ogni edizione ne esce depresso e demotivato.

Brutte notizie a destra e sinistra.

Perché vendono più di quelle belle.

Ma ripeto, distraggono.

Con questo non ti sto dicendo che devi smettere di informarti, assolutamente.

Rimanere informato e partecipare attivamente alla vita sociale e politica è fondamentale per aspirare ad un cambiamento totale.

Ma è fondamentale anche non farsi sovrastare da tutto ciò.

È bene rimanere col focus sempre attivo al 100%.

Ecco perché sbagliavo quando prima tenevo la televisione sempre accesa perché pensavo fosse solamente "di sottofondo".

Perché realmente di sottofondo non era.

È comunque una enorme distrazione, perché vuoi o non vuoi, ciò che dicono lo senti.

E quindi ti distrai.

Che sia un telegiornale, un film o un qualsiasi programma.

Personalmente la mia soluzione è stata la seguente:

Durante il giorno, Tv spenta.

Me la concedo mentre ceno per rimanere aggiornato su ciò che accade nel mondo (ma spesso mi informo tramite internet) e per rilassarmi nel post cena magari con un film.

Se non ho altro lavoro da fare.

Perché sennò rimane spenta, o comunque vado in una stanza dove non arriva il suono di sottofondo se la vuole vedere mia moglie Vale.

Le soluzioni drastiche sono le migliori e le più funzionali.

Per fare soldi bisogna eliminare tutte le distrazioni possibili.

Inutile che ci giriamo attorno.

(Vale in generale per qualsiasi tipo di obiettivo)

Se non sei disposto ad eliminare il superfluo, molto probabilmente non riuscirai a raggiungere i tuoi obiettivi.

Non voglio essere stronzo, è oggettivamente così.

Ciò che dunque devi fare se vuoi iniziare a far girare come si deve il tuo business online (o crearlo se ancora non ce l'hai) è passare alla versione completa di Infomarketing Lifestyle.

Hai già assaggiato il potere della versione di prova GRATIS.

È tempo di passare alla versione completa per realizzare i tuoi sogni.

Senza qualsiasi tipo di distrazione.

[Accedi da qui alla versione completa di Infomarketing Lifestyle >>](#)

Al Tuo Successo,

Leva: Mix

Oggetto: Smettila di mentire alle persone!

È piuttosto sorprendente quante le persone mentano allegramente alle loro mailing list.

Di cosa sto parlando?

Sto parlando di coloro che dicono ai propri potenziali clienti che qualsiasi problema che stanno affrontando in quel momento o che hanno affrontato in passato non è colpa loro.

Soprattutto, quando è chiaro e dimostrabile che sia colpa loro.

Prendi il mercato della perdita di peso, ad esempio.

In passato, quando ero agli inizi, ho dato una mano ad un mio amico personal trainer con le email da mandare alla sua lista.

E ho avuto una percentuale di conversione molto alta per essere ai primi tempi.

Il punto è che non ho detto robe tipo:

"Non è colpa tua se sei in sovrappeso!

Big pharma, big food e big media hanno cospirato per renderti malsano per tutta la vita ...!"

Per poi andare con la classica strategia di benefici del servizio offerto e bla bla bla.

Avrei potuto farlo.

Praticamente come facevano e continuano a fare esattamente tutti gli altri in quel mercato.

Ma lo ritengo totalmente disonesto.

Parliamoci chiaro:

Certo che è colpa loro.

Se sono adulti vaccinati, pensanti e responsabili (l'unico tipo di clienti che mi interessa avere), allora è colpa loro.

Qualsiasi sia il loro problema e di conseguenza il business di riferimento.

Che si tratti di eccesso di cibo, di procrastinazione allo studio per fare soldi etc...

In qualsiasi caso, se vogliono affrontare il problema e superarlo, devono prima assumersi tutte la responsabilità.

In che modo mentirgli li aiuterà?

In che modo mentirgli risolverà il problema?

In che modo mentirgli farà desiderare loro di comprare da te qualcos'altro successivamente?

In che modo mentirgli facendogli credere che non sia minimamente colpa loro porterà un cambiamento a lungo termine nella loro vita?

Risposta:

In nessun modo.

Non è così che funziona.

Tutto ciò che potresti ottenere mentendo sarà forse una vendita del tuo prodotto una tantum, con la quale non faranno nulla e non arriveranno mai ai propri obiettivi.

Quindi, ho detto loro la verità collaborando col personal trainer e continuo a dirla ogni singolo giorno ai miei clienti.

Questo gli ha fatto assumere tutte le responsabilità.

E di conseguenza sono diventati pronti a trarre tutti i benefici del mio servizio.

Ma l'ho fatto in un modo molto speciale. Non mi sono permesso di dire robe tipo:

"è colpa tua brutto grassone!" Anche perché sarebbe stato controproducente.

Invece, ho usato un modo che funziona molto meglio del solito mentire di cui ti sto parlando.

Un modo che, a quanto pare, lì fuori veramente in pochi usano.

Un modo che non ti porterà solamente a fare più vendite, ma renderà persino i tuoi clienti migliori.

Sto parlando di un modo che ti insegno nel mio programma Infomarketing Lifestyle, e che non puoi assolutamente trascurare se vuoi far dominare il tuo prodotto nel tuo mercato.

[Accedi alla versione completa di Infomarketing Lifestyle e fallo tuo >>](#)

Al Tuo Successo, Mik Cosentino

Leva: Personaggi Famosi

Oggetto: Sii come l'acqua, amico mio

Non dimenticherò mai come ho scoperto Bruce Lee per la prima volta...

Ero poco più che un ragazzino e stavo facendo zapping in TV per noia quando improvvisamente mi sono imbattuto in questo incredibile ragazzo che prendeva a calci in culo a tutti.

Sono rimasto letteralmente stupito.

In quei tempi purtroppo c'erano diversi atti di bullismo a scuola dove andavo, quindi fantasticavo continuamente su come avrei potuto imitarlo qualora i bulli fossero venuti anche da me.

Sostanzialmente Bruce era diventato il mio modello da seguire.

Ma non è esattamente questo che volevo condividere con te oggi.

Vedi...

Sebbene Bruce Lee fosse un esperto di arti marziali, nel corso del tempo ha anche avuto molte preziose intuizioni che io stesso ho applicato alla mia vita e al mio business da 5 anni a questa parte.

Ecco infatti una delle mie citazioni preferite di Bruce Lee:

“Svuota la tua mente, sii informe come l'acqua.

Metti l'acqua in una tazza. Diventerà come la tazza;

Metti dell'acqua in una bottiglia. Diventerà come la bottiglia;

Mettila in una teiera. Diventerà come la teiera.

Ora... l'acqua può fluire o può schiantarsi.

Sii come l'acqua, amico mio.”

- Bruce Lee

Ribadisco anche io:

Sii come l'acqua, amico mio.

Essere acqua significa essere flessibili con il tuo approccio.

Significa che devi adattarti costantemente alle mutevoli circostanze.

E significa saperlo fare alla perfezione.

C'è anche un altro modo di interpretare questa metafora.

Ovvero ascolta e segui attentamente le persone di successo e diventa come loro.

La maggior parte delle mie conoscenze aziendali le ho imparate da altre persone di successo.

Ed è così che funziona.

Le persone di maggior successo assorbono ciò che è utile e rifiutano ciò che è inutile.

Alla fine, aggiungono anche il loro tocco personale, ma solo una volta che hanno imparato prima gli insegnamenti di tutti gli altri.

Quindi, di nuovo, sii come l'acqua, amico mio.

Scorri e non fermarti mai.

Impara tutto ciò che puoi e assorbi il meglio da chi il Successo lo ha già raggiunto.

Ecco perché ti invito col cuore ad entrare nella versione completa del mio programma Infomarketing Lifestyle.

[Accedi ora da qui >>](#)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Racconta Storie

Oggetto: Ma l'infomarketing funziona anche per le attività offline?

Ecco una delle domande che mi vengono fatte più spesso:

“Mik, ma l'infomarketing funziona anche per le attività offline?”

Ti rispondo così:

FOTO TESTIMONIANZA

30k in più di fatturato per un locale di ristorazione rispetto all'anno scorso durante la stagione estiva.

Il tutto applicando solamente il 10% delle competenze insegnate nel nostro corso.

La domanda sorge spontanea:

Cosa può raggiungere applicando il 100%?

Lascio a te immaginarlo.

Che altro dire?

Nulla. Basta questa testimonianza come risposta.

Complimenti di cuore a Raffaella.

Le auguro un'infinità di questi risultati.

Cosa serve per riuscirci?

Impegno, dedizione e ambizione.

Serve questo e basta.

Pensi di essere in grado anche tu di farcela?

[Allora entra subito nella versione completa di Infomarketing Lifestyle >>](#)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Racconta Storie

Oggetto: Francesco ha qualcosa di importante da raccontarti

“Ma seguendo il tuo corso, dopo quanto posso iniziare a guadagnare?”

Altra domanda che mi fanno spessissimo.

E anche oggi, per risponderti, voglio sfruttare l'ennesima foto testimonianza di uno dei miei ultimi studenti e casi studio di Successo.

Ecco a te:

FOTO TESTIMONIANZA

E bravo Francesco.

15 giorni dall'acquisto del corso e già risultati del genere.

Il tutto in organico senza spendere neanche un centesimo in pubblicità.

(Perché sì, all'interno del programma viene insegnato anche questo)

Il punto è:

Se ti applichi, se ti sacrifichi, se studi come ti dico io di fare...

...i risultati arrivano in breve tempo.

Sta tutto a te.

Il momento in cui lo capirai sarà il momento in cui inizierai la tua ascesa al Successo.

Se pensi di averlo già capito clicca qua sotto:

[Entra nella versione intera di Infomarketing Lifestyle e dai vita al tuo impero online >>](#)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

Oggetto: (DUBBIO) Ma funziona anche per...?

Spessissimo ricevo domande del tipo:

“Mik, ma InfomarketingX funziona anche per e-commerce/Dropshipping/Shopify/etc...?”

Sì!, Yes!, Ja!, نعم!, 是啊!, Oui!, ¡Sí!, همیشه!, Да!, 그래!, Sea!, Так!, Oho!, ἰαὼ!

Sì in tutte le lingue del mondo.

Non so più come dirlo.

InfomarketingX funziona a prescindere se hai un business online o hai intenzione di crearlo.

Qualsiasi sia la tipologia di business.

Ancora non ci credi?

Allora dai un'occhiata qua:

Stefania è una mia studentessa entrata in InfomarketingX per lanciare un infoprodotto di un progetto ancora in fase di creazione.

Per sfizio ha deciso di mettere in pratica alcuni dei miei insegnamenti all'e-commerce che già gestisce da tempo e...

BOOOOOOM!

Solamente applicando l'email marketing come viene spiegato nei miei video è riuscita a dare vita ad una vera e propria montagna di interazioni da parte dei propri potenziali clienti che inevitabilmente la condurranno ad aumentare esponenzialmente le proprie vendite.

Pensa cosa riuscirà a fare quando il suo progetto sarà finalmente pronto.

Personalmente non vedo l'ora per lei.

Ad ogni modo spero che questo ennesimo esempio di risultati ottenuti applicando i miei insegnamenti anche a business che non si basino su infoprodotti chiarisca una volta per tutte qualsiasi dubbio le persone possano avere sull'utilità del mio corso.

Ma credimi, se te lo dico, non è per tirare acqua al mio mulino.

Potrei tranquillamente dire che InfomarketingX funziona per tutto così farei tante belle vendite...

...poi però la gente non otterrebbe risultati e farei una figura di merda clamorosa rovinando per sempre la mia immagine.

Quindi se te lo dico è perché è davvero così.

Funziona davvero per qualsiasi tipologia di business.

Questo perché ci sono talmente tanti insegnamenti che non puoi non trovare quello adatto e perfetto per il tuo in particolare.

Quindi se continuo a ribadire questo concetto, non è perché voglio farmi il figo, ma perché mi dispiacerebbe se non lo comprassi solo perché magari pensi che avendo attualmente un e-commerce (o qualsiasi altro tipo di attività) non riusciresti ad ottenere risultati.

Perché non acquistandolo in realtà stai solamente lasciando sul tavolo una quantità che neanche ti immagini di denaro.

Quindi se in questo momento ti stai effettivamente chiedendo ancora se InfomarketingX possa fare anche per te, voglio farti una domanda io:

A prescindere da quale sia il tuo business e il tuo settore, vuoi guadagnare?

Vuoi aumentare le tue entrate economiche distaccandole dal tuo tempo per poter finalmente iniziare a vivere la vita dei tuoi sogni?

Allora InfomarketingX fa per te.

Punto.

Senza se e senza ma.

Tutte gli altri dubbi sono solamente seghe mentali che ti stai ponendo in questo momento e che ti stanno allontanando dal raggiungimento dei tuoi obiettivi.

Se quindi hai intenzione di raggiungerli come si deve, clicca qua sotto:

[Entra in InfomarketingX e dai vita al tuo business automatizzato \(se già ce l'hai stravolgilo in positivo\) >>](#)

Se invece non vuoi guadagnare continua ad ammazzarti di seghe mentali, ma per favore disiscriviti da questa mailing list.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Checklist

Oggetto: Quanto sei impattante per il tuo potenziale cliente?

Sei davvero impattante nella mente del tuo pubblico?

Vuoi finalmente scoprire se il tuo brand fa schifo o meno?

Magari ti sei fatto un'idea, ma vuoi la prova del nove...

Anche perché la risposta te la darà sempre il mercato.

Ciò che pensi della tua attività non necessariamente è veritiero.

Quindi:

Uno dei modi migliori per capire se il tuo brand fa schifo è vedere quanta indifferenza c'è nei tuoi confronti.

Se alle persone, quando pensano a te (o alla tua azienda), vengono in mente frasi tipo:

“Proprio non sopporto quel bastardo”

“Lo odio!”

“Lo amo!”

“È un grande, condivido alla lettera tutto ciò che dice”

Allora vuol dire che stai lavorando bene.

Se invece sono indifferenti a te, alle tue mosse, a ciò che dici... e quindi non reagiscono minimamente alle tue azioni, allora vuol dire che stai toppando.

L'indifferenza è la peggior cosa che possa accaderti.

Non potrai mai piacere a tutti, questo sappilo.

Se pensi di voler piacere a tutti... sarai indifferente a tutti.

Devi sbilanciarti.

Non aver paura di offendere qualcuno.

E se qualcuno ti odierà, ben venga! Sarà comunque pubblicità.

Basta che non sei indifferente alle persone.

Quello è terribile.

Pensa a tutti i più grandi uomini o marchi di successo:

- *Berlusconi;
- *Salvini;
- *Trump;
- *Obama;
- *Kim Kardashian;
- *Chiara Ferragni;
- *Fedez;
- *Tony Robbins;
- *Gesù Cristo;
- *E molti altri...

La gente li ama o li odia.

Molti li amano.

Molti li odiano.

A nessuno sono indifferenti.

E sono personaggi redditizi che attraggono un sacco di soldi, attenzione, seguaci, stampa, etc... etc...

Ecco perché ti dico che se non ti sbilanci perché temi di essere odiato, in realtà stai lasciando così tanti soldi sul tavolo che neanche ti immagini.

Il business è fatto per chi è disposto a metterci la faccia. Tu pensi di essere in grado?

Bene, allora entra una volta per tutte nella versione completa del mio programma Informarketing Lifestyle che sta già stravolgendo l'attività di migliaia di miei studenti.

[Entra ora >>](#)

Al Tuo Successo,

Leva: Mix

Oggetto: E tu cosa hai scelto?

Esistono due metodi per usare i social network:

- 1) Per perdere tempo;
- 2) Per ottimizzare il tuo tempo.

Il tuo presente è il risultato del metodo che hai utilizzato fino ad ora.

Il tuo futuro dipende da quello che deciderai di usare da oggi in poi.

Ma lascia che mi spieghi meglio:

quante volte ti capita durante il giorno, di tirare fuori il telefono ed entrare su Facebook ed Instagram?

Esatto, non sai rispondere perché il numero è talmente alto che non si riesce nemmeno a tenere il conto.

Sul letto appena sveglio, in bagno mentre ti prepari, in metro per andare a lavoro, a lavoro nelle pause, il pomeriggio sul divano di casa, dopocena mentre guardi la tv, etc...

Entrare sui social è un gesto talmente ripetuto che è diventato ormai automatico.

Sì dai, tipo quando sei su Facebook e pensi “vabbè, non c’è niente di figo da vedere ancora, esco dalla app”.

La chiudi, e neanche un minuto dopo la riapri.

Magari neanche volevi.

Lo hai fatto inconsapevolmente.

Ma perché ripeto, è un gesto ormai naturale.

Non sei l’unico che lo fa, tranquillo.

Vedi...

Passare il proprio tempo sui social, non è un male.

O almeno non lo è necessariamente.

Dipende da tutto da come decidi di investire questo tuo tempo.

Mi spiego meglio: se ogni volta che entri consapevolmente o automaticamente su facebook e Instagram, decidi di iniziare a guardare video di gattini, inizi a taggare

amici su video idioti e perdi tempo nelle mille cagate che ti appaiono davanti ogni singola volta...

...beh a quel punto stai letteralmente buttando nel cesso il tuo tempo.

E il tuo futuro, ovviamente!

Ma cosa accadrebbe se iniziassi a portare il tuo business su quegli stessi social che già utilizzi ogni singolo giorno da anni e anni?

Automaticamente, tutte quelle volte che farai accesso, lo farai per far migliorare sempre di più la tua attività e guadagnare sempre di più.

Proprio come faccio io, e come fanno i miei studenti partiti da zero e che ora guadagnano anche nell'ordine delle centinaia di migliaia di euro.

Facendo così, smetteresti finalmente di perdere tempo e di buttare il tuo futuro nel cesso.

Inizieresti invece a dare al tuo futuro una svolta completamente diversa e decisamente migliore.

Quello che voglio dirti, è che per raggiungere risultati di alto livello e di successo, è fondamentale cambiare le proprie abitudini senza sconvolgere necessariamente la propria vita.

Perché come ti ho appena detto, sui social già trascorri gran parte delle tue giornate.

Devi solo modificare la qualità di quel tempo specifico rendendolo profittevole.

Questo non significa smettere di divertirsi, perché anche a me piace vedere video stupidi su Facebook o cazzeggiare su Instagram.

Ma capisco quando è o meno il momento di farlo, e quando invece devo impegnare il mio tempo in attività che mi permettono di migliorare sempre di più.

Poi oh, se proprio non puoi fare a meno di vedere video di gattini dolci e seguire belle ragazze su Instagram, a tal punto da non riuscire a fare altro, la scelta è la tua.

Basta che tu sia consapevole che, facendo così, non cambierà mai niente nella tua vita.

Anzi, sarà sempre più in salita e sempre più ostile.

Non te la sto tirando, ti sto dando un consiglio da amico.

Ma ripeto, per quanto possa consigliarti, lo stimolo per cambiare deve partire da te.

Ad ogni modo ho una buona notizia:

So dove farti trovare questo stimolo.

So come farti accendere la miccia che farà scoppiare la bomba e stravolgerà in positivo la tua vita.

Per sempre.

E so fartelo fare da ora:

[Entra all'interno della versione completa di Infomarketing Lifestyle >>](#)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

Oggetto: Ecco come raggiungere il Successo

Effettivamente l'oggetto di questa Email potrebbe essere molto vago.

Anzi, lo è sicuramente.

Vediamo...

...cosa è il Successo?

Dipende.

Non lo so bene.

Sicuramente è un qualcosa di soggettivo.

Di personale.

La mia personale idea di Successo è sicuramente diversa dalla tua e da quella di tutti coloro che stanno leggendo questa email.

Il Successo è fare soldi.

Il Successo è stare bene.

Il Successo è prendersi una rivincita.

Il Successo è riuscire a fare un viaggio.

Il Successo è poter stare finalmente più tempo con la propria famiglia.

Il Successo è smettere di odiare il proprio lavoro e iniziare a fare qualcosa che realmente ci aggrada e ci appassiona.

Il Successo è tantissimo altro.

E ripeto, non credo sia un qualcosa di oggettivo.

E allora, se non è ben definibile, come posso aiutarti a fartelo raggiungere?

Perché in effetti c'è un modo per raggiungerlo, a prescindere da cosa intendiamo per esso.

Ovvero?

Ovvero focalizzare il tuo obiettivo a lungo termine e dividerlo in micro obiettivi.

FOTO TESTIMONIANZA

Patricia ha un obiettivo ben definito.

Probabilmente ne ha anche più di uno.

Ma ha capito la cosa più importante:

Spacchettare il proprio obiettivo ponendosi davanti a sé tanti piccoli traguardi che, uno dopo l'altro, la avvicineranno sempre di più al Successo.

Ma soprattutto bisogna ricordarsi di festeggiare ogni volta che si è raggiunto un piccolo traguardo.

Festeggiare per darsi la carica e ripartire ancora più forti e determinati per il micro obiettivo successivo.

E così fino alla realizzazione del proprio sogno. Bisogna abituare la propria mentalità al Successo.

E solo così è fattibile.

Altrimenti verrà sempre e solo visto come un qualcosa di troppo lontano e irrealizzabile.

Io stesso non sono passato direttamente dal ritrovarmi completamente senza soldi e dover elemosinare due spicci anche dai miei genitori al viaggiare con un jet privato e vivere a Dubai.

È stato (ed è) un viaggio di microstep che passo dopo passo ti portano a raggiungere i tuoi obiettivi.

Ovviamente il mio non è mica finito.

Ho tanti altri sogni, ma sono consapevole che per raggiungerli è importante procedere in questo modo.

Ecco perché ti invito ad entrare in Infomarketing Lifestyle per iniziare a raggiungere tutti i tuoi micro obiettivi e poi finalmente il tuo Successo.

Così come hanno fatto e stanno facendo tutte quelle centinaia e centinaia di testimonianze che ti mando.

[Entra ora in Infomarketing Lifestyle >>](#)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

Oggetto: 57000€ in quarantena?

No, non hai letto male.

Ho digitato bene e lì non c'era nessuno zero di troppo.

Il mio studente Pierpaolo Talarico ha davvero fatto 57mila euro in questo periodo di quarantena.

Non ci credi?

Ti capisco, è realmente strabiliante.

Però guarda tu stesso:

FOTO TESTIMONIANZA

Fuori di testa!

Ma non mi stupisco tanto del risultato ottenuto, è la promessa che faccio quando si entra in InfomarketingX, quindi complimenti a Pierpaolo per averci creduto fino in fondo e per esserti rimboccato le maniche.

Mi stupisco di quanta gente non riesca invece ancora a fare questo passo.

Nonostante tutte le centinaia di testimonianze di successo che mando da 5 anni a questa parte. E nonostante le decine e decine di testimonianze che sto mandando anche in questo periodo di quarantena.

C'è chi piange e chi vende fazzoletti, come ho letto, ripetuto e sentito ripetere da Pierpaolo.

Pierpaolo vende fazzoletti.

Ovviamente questa è una metafora.

Nessuno qua sta approfittando della situazione di crisi sanitaria ed economica italiana e mondiale.

Guai a chi lo fa, anzi! Chi vende fazzoletti è simbolo di quelle persone che invece che piangere come tutti gli altri, ragionano e trovano un modo per monetizzare lo stesso. O anche di più a quanto pare. D'altronde lo dico sempre, è tutta una questione di mentalità.

Di mindset, se vogliamo dirla all'inglese perché fa più figo. La differenza tra chi piange e chi vende fazzoletti la fa la mentalità. Punto.

E non dipende dal tipo di attività che si ha. Perché ti posso assicurare che esistono talmente tanti altri rami della tua attività che neanche conosci e che invece grazie ai quali (e grazie ad internet) puoi monetizzare.

E monetizzare anche alla grande come vedi! Bisogna sempre guardare i lati positivi delle cose. Anche dove purtroppo ce ne sono pochi.

Quarantena significa stare a casa e non poter lavorare, o comunque abbassare notevolmente la mole di lavoro?

Ok, allora vedo di studiare e di formarmi affinché acquisisca quelle competenze che mi permetteranno di aumentare i miei fatturati in generale, ma soprattutto di non farmi fermare mai da agenti e fattori esterni.

Questo se si ha le palle.

Altrimenti si può sempre continuare a piangere e lamentarsi sul divano con Netflix o Amazon Video davanti eh...

...ci mancherebbe ognuno sceglie il suo.

Ma ricorda solo che quelle competenze di cui ti parlavo poco fa stanno permettendo ai miei studenti di guadagnare sempre di più, anche ora.

E quindi di non dover fare sacrifici assurdi più avanti quando si tornerà alla normalità.

E queste competenze le impari qua dentro:

[Entra in Infomarketing Lifestyle >>](#)

La scelta sta a te.

Agire o farsi trasportare dalla corrente.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

Oggetto: PRODOTTO BATTE MARKETING 10-0 (ve lo avevo detto)

È ormai passato quasi un anno da quando, durante un'intervista rilasciata a Vanity Fair, ho detto per la prima volta (nonostante sia conosciuto come "marketer") che il prodotto e ciò che puoi fare per il tuo cliente BATTE 10-0 la potenza di fuoco del marketing e della vendita.

All'epoca nessuno mi capiva.

Qualcuno mi contattò addirittura dicendomi che mi sbagliavo e che con il marketing e la vendita si è in grado di vendere pure la merda.

Ora, tralasciando un attimo il fatto che questa cosa sia più vera dell'aria che stai respirando - motivo per il quale ci sono stati trogloditi che hanno venduto per migliaia di euro minchiate sul "guadagna con sta cagata" e robe così, distruggendo la vita a migliaia di persone rendendole ancora più diffidenti nei confronti dell'online - quello che sto cercando di far capire alla tua zucca che tra qualche giorno si riempirà di cotechino e lenticchie è questo:

Non può durare.

Lo dico da più di un anno. L'ho detto durante tutto questo anno. E lo continuerò a dire in eterno - perchè credo sia l'unica cosa eterna questa.

È vero, oggi puoi vendere ancora merda...ma la vita è breve. Le persone che si fidano di un elefante che vola sono sempre meno, e finalmente grazie a persone come me, la gente è più intelligente nel selezionare le persone.

ALT. Ho detto più intelligente...non intelligentissima.

E sì, perchè purtroppo c'è ancora chi, nonostante l'evidenza, cerca di prendersi per il culo da sola abbagliata da qualche promessa che formatori di turno non sono in grado di mantenere nemmeno nei primi minuti del loro corso, libro, programma e sti cazzo che ti freka.

Ricordo che, più di un anno fa, quando decisi di mettere mano al portafogli, chiamare il miglior ingegnere informatico in Italia, e commissionargli la creazione della MIA piattaforma personalizzata dove avrei inserito i miei programmi e tutto quello che avessi voluto per il BENE DEI MIEI CLIENTI, nessuno capiva.

Nessuno capisci?

Mik ma c'è Kajabi, lo usano tutti e pure tu. Mik ma c'è clickfunnels, lo usano tutti e anche tu...Mik, Mik, Mik...ma c'è Builderall, Mik ma c'è WordPress...Mik, Mik, Mik, Mik....

SHHHHH!!! AZZIPPATEVI LA BOCCA! Perché non c'avete capito un cazzo e quello che sto facendo oggi segnerà una svolta nel mondo della formazione Italiana e mondiale.

Ho detto mondiale, sì, hai letto bene. Perché fino a qualche mese fa, mentre ero a pranzo con Frank Kern a Miami e gli ho mostrato tutto quanto, è rimasto sbalordito da quello che abbiamo creato - mentre lui stava ancora con Kajabi per comodità.

E fidatevi che quando vedete sbalordite persone che hanno creato quest'industria, sò soddisfazioni..

Soprattutto perché il risultato è stato che ora anche lui ha la sua piattaforma personalizzata.

Ma torniamo a noi, dato che ci siamo leggermente persi nel discorso (concedimelo, ho investito centinaia di migliaia di euro nella X-MANSION, ne ho il diritto) .

A tal proposito, riprendo una mia intervista di qualche mese fa per Huffington Post in cui mi domandarono COSA FA uno come me e cosa differenzia i "bambini" dai "pro".

“Sono un imprenditore, e in quanto tale lavoro giorno e notte. Probabilmente più del 99,9% delle persone, le quali pensano che aver avviato un business milionario significhi passare le giornate sdraiati su qualche spiaggia esotica senza fare più niente. Nulla di più sbagliato.

La mia mente è sempre focalizzata sulla ricerca di nuove strategie, soluzioni innovative, metodi sperimentali che mi consentano di trovare soluzioni concrete per i miei clienti, verso i quali ho un'attenzione maniacale.

Il primo principio di infomarketingx.com, il progetto al quale sto dedicando tutte le energie e investimenti per centinaia di migliaia di euro, è proprio il tentativo di rendere perfetta la user experience dei miei clienti: il mio lavoro è interamente focalizzato a favorire sviluppo, miglioramento, crescita e possibilità di ottenere risultati tangibili. La parte più gratificante della mia esperienza imprenditoriale è senza dubbio il loro successo”.

Piaciuto?

Sì, ok...scomponiamolo, così magari ti aiuta a capire meglio quanto ho detto.

Iniziamo, ad esempio, dal "lavoro giorno e notte - più del 99,9% delle persone. "

Cosa?! Ti sembra esagerato?!

È così mio caro. Ma è così da sempre. È così da quando ho fatto il mio primo video selfie nel lontano 2014.

Scusami se ero un ragazzino senza un soldo, ma che si faceva più culo di quanto tu ti sia probabilmente fatto negli ultimi 10 anni.

E smettila di pensare che il "culo" se lo fa solo chi zappa la terra, chi sta in miniera...pechè siamo nel 2020. Basta con ste fregnacce da anni '90.

Proseguiamo...

"La mia mente è sempre focalizzata sulla ricerca di nuove strategie, soluzioni innovative, metodi sperimentali che mi consentano di trovare soluzioni concrete per i miei clienti, vero i quali ho un'attenzione maniacale".

Cosa non ti è chiaro dimmi?

Hai letto no?

Non ho detto: "Sono focalizzato a nuove strategie per vendere di più e fare soldi a manna per farmi li cazzi mia"

NO.

Non ne ho bisogno.

E non dei soldi, quelli piacciono a tutti, ci mancherebbe. Piacciono a te e anche a me. E chiunque legga questo messaggio affermando il contrario, se vuole può bonificarmi per direttissima così pulisce i suoi sensi di colpa se gli fanno schifo.

Intendo dire che NON ho bisogno, ad oggi, di affinare strategie volte alla vendita.

Perchè?

Perchè il mio miglior funnel di vendita sono le oltre 1000 persone che mettendoci la faccia parlano del nostro "prodotto". e ti basta guardare da te le infinite testimonianze che ogni giorno arrivano.

Wè, non sto dicendo che mando traffico su questa pagina. Ragiona diamine. Sto dicendo che OGGI ho realmente un prodotto che non ha bisogno di massicce opere di vendita e marketing, nonostante sia quello che conta di più in questo mercato.

Cosa? Non è vero? Guarda bene e non mi interrompere.

Quello che voglio farti capire, ribadendo il concetto di un anno fa è che nel lungo termine vince e vincerà sempre CHI HA IL PRODOTTO MIGLIORE e IL PIÙ SEXY.

ora dimmi...

Il tuo lo è?

Se lo è bene. Se non lo è, svegliati.

Svegliati perchè il mercato ti schiaccerà senza lasciarti il tempo di salutare i tuoi cari.

E te lo dice uno che, in un anno "apparentemente" difficile, dove concorrenti e presunti tali sono stati costretti alla ritirata, o ai ripensamenti da ultimo minuto, o a lanciare ogni settimana un nuovo infoprodotto per poter spolpare il mangiabile dalle loro misere e morte liste...

...il sottoscritto, insieme al suo team X, ha avuto il miglior anno di sempre.

Abbiamo visto arrivare all'interno del nostro primo programma di front end 1360 persone NUOVE provenienti da tutto il mondo che fiere della scelta fatta indossano la nostra maglietta anche per dormire e leggono i nostri manuali di InfomarketingX ai loro figli.

1000 di loro hanno già recuperato l'investimento fatto per essere lì dentro (gli altri stanno ancora studiando ai loro tempi).

Abbiamo visto più di 30 persone raggiungere i 100.000€ per la prima volta in vita loro, ognuno nel proprio settore.

E si sono creati più di 10 milionari e 4 lo erano già ed hanno aumentato minimo del 20% il proprio fatturato.

In sostanza , quello che dovresti comprendere, è che Il PIL prodotto da infomarketingX farebbe invidia a qualsiasi stato nel mondo (in proporzione agli abitanti).

E non ci siamo riusciti perchè siamo "solo" bravi a vendere o bravi a fare marketing.

Ci siamo riusciti perchè abbiamo inserito qualcosa che non c'era MAI STATO in un settore che ha avuto più ciarlatani che altro.

Ci siamo riusciti perchè invece che fare "quello che tutti fanno", abbiamo fatto "quello che nessuno aveva fatto".

Ci siamo riusciti perchè ho definito la rotta della nostra nave qualche anno fa, e nel momento in cui abbiamo virato, ogni membro del nostro team ha sposato ogni singolo giorno la nostra Visione, la nostra missione e i nostri principi.

Ci siamo riusciti perchè, per la prima volta in assoluto, un programma formativo ha avuto più casi di successo che fallimenti.

Ci siamo riusciti perchè pur avendo una garanzia di rimborso, su 1360 sono stati solo 4 a chiederlo (e non costo poco).

Ci siamo riusciti perchè l'ambiente che si è creato all'interno del mondo di InfomarketingX è un ambiente dove l'unico ossigeno che c'è è quello del successo.

E questo non sarebbe stato mai possibile se non avessi capito prima di tutti, che andava fatta una sterzata nella qualità del lavoro e in ciò che si vendeva.

Quella stessa qualità che mi permette di REGALARE anche un Free Trial del mio programma - senza problemi - per far notare a tutto il mondo che quello che c'è qui, loro se lo sognano.

Un Free trial di 7 giorni che, concedendo gratis "solo" il 5% del programma ha più di 500 pagine di manuali e 24 ore di contenuto PRATICO che è in grado di far guadagnare da subito i nostri studenti che, decidono come next step di fare autonomamente upgrade.

Ora dimmi...

...sincero...

Hai mai visto una cosa simile? No.

Allora compi il primo passo ed entra in questa versione di prova GRATIS >>

E se l'hai vista è e sarà solo DOPO il sottoscritto.

Perchè la vera vittoria non è solo quando tutti ti lodano...ma quando anche i più coglioni detrattori, nonostante mi insultino perchè sono cattivo, più bello di loro, con una moglie figa (che non vedrebbero manco in copertina), perchè ogni tanto viaggio in Jet, e chi più ne ha più ne metta..., quando li tocchi sui miei contenuti, non possono fare altro che ammettere che i miei programmi sono I-N-D-I-S-C-U-T-I-B-I-L-I.

Questo è ciò che ti farà vincere nel 2020.

Ed io ti invito ad abbassare le tue difese inutili (dato che io non sono mica come tutti loro) e ad entrare in famiglia.

Perchè qui, facciamo le cose in maniera diversa... e più di 1000 persone non possono sbagliarsi.

Compi il passo:

Entra ora in Infomarketing Lifestyle >>

Ora pubblico senza nemmeno rileggere (ho da fare tante cose e ho scritto veramente tanto)

- Mik

P.S.-La mia stima va a tutti coloro che si sono evoluti, si stanno evolvendo e si evolveranno rimettendo anche in discussione molte cose, perchè è solo così che questa industria potrà diventare rigogliosa.

E sono Felice di aver, in qualche modo, ispirato molti di voi.

Leva: Mix

OGGETTO: Di chi non ti fidi?

Dai, dimmelo:

Non sei ancora entrato in Infomarketing Lifestyle, quindi non ti fidi.

Ma di chi non ti stai fidando?

Di me, dei miei ragazzi del team e delle competenze che insegno...

...o di te stesso?

Perché puoi anche non fidarti di me, d'altronde non siamo mai stati a cena insieme.

Ma non puoi non fidarti delle centinaia e centinaia di testimonianze di successo che i miei studenti ogni singolo giorno producono.

Testimonianze reali e concrete.

Simbolo inequivocabile di un programma che fa effetto e che lavora correttamente.

Vedi, tutti coloro che sono entrati all'interno di Infomarketing Lifestyle e che stanno monetizzando, si sono sacrificati (e continuano a farlo).

Si fanno il culo per far sì che i propri sogni diventino realtà.

Chi lavora esattamente come dico io guadagna.

Punto. C'è poco da starci a discutere.

Parlano i fatti.

Quindi, alla luce di questo...

...davvero non ti fidi di me?

Io penso sia leggermente diversa la situazione.

Forse un pò più che leggermente.

Ti spiego:

Io penso che non ti fidi di te stesso.

Penso che tu non sia disposto realmente a metterti in gioco per cambiare la tua situazione attuale.

Situazione che tanto ti attanaglia e non ti fa dormire sonni tranquilli, no?

Se non hai ancora compiuto il passo di entrare in Infomarketing Lifestyle è perché evidentemente non dai abbastanza fiducia a te stesso e al tuo potenziale.

Capisco bene questa situazione, ed è normale.

Non è facile lanciarsi.

A volte ci fa sentire più tranquilli continuare a vivere nella merda piuttosto che alzare il culo e fare azione.

Ma più procrastini peggio è.

Si fa sempre in tempo a cambiare, ma il tempo che perdi non te lo ridarà mai nessuno indietro.

Te lo garantisco.

Tuttavia voglio tranquillizzarti.

Moltissimi di coloro che ora stanno avendo successo grazie al mio programma non si fidavano di loro stessi prima di intraprenderlo.

E ora?

Ora i risultati ormai li conosco, ti ammorbo con tutte le stupende testimonianze ogni singolo giorno da 14 mesi a questa parte (da quando è partito InformarketingX).

E allora?

Allora non pensarci.

Buttati senza pensarci.

Perché è la scelta giusta per te e per chi ti circonda.

Fottitene della paura. Trasformala in adrenalina e carica per fare sempre meglio.

Inizia a fidarti di te stesso, perché se sei qui a leggere queste parole, il desiderio di cambiare ce l'hai (e ti fidi di me).

E andiamo, sai che è anche molto forte.

Quindi, oltre a fidarti di me, inizia anche a fidarti di te.

È la scelta migliore che tu possa fare per il tuo presente e soprattutto per il tuo futuro.

Inizia da ora.

Entra nella versione completa di Infomarketing Lifestyle e dai vita ai tuoi sogni >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: Svelato l'unico metodo per vincere la paura

Esiste.

La paura esiste.

E non puoi farci nulla.

Neanche io posso farci nulla.

Sai perché?

Perché, nonostante abbia raggiunto certi risultati, sono un essere umano come tutti.

Spesso mi chiedono:

“Mik, ma non hai paura di perdere tutto?”

Ho perso il conto di quante volte negli ultimi anni mi sia stata posta questa domanda.

E sono centinaia e centinaia di anni che il tema “paura” viene trattato in lungo e in largo...

Filosofi, psicologi o semplicemente persone incuriosite dal tema hanno detto la propria a riguardo, spesso entrando in contrasto tra loro.

Sinceramente non credo di saper dare una risposta a questa domanda.

Non ho competenze scientifiche o psicologiche a riguardo.

Ma una cosa ho imparato a farla:

Gestirla.

La paura può essere un fedele alleato come può essere il tuo peggior nemico.

Può essere un limite oppure una spinta a superare un limite.

Può essere abbandono o forza di volontà.

Il vocabolario afferma che la paura è uno Stato emotivo consistente in un senso di insicurezza, di smarrimento e di ansia di fronte a un pericolo reale o immaginario o dinanzi a cosa o a fatto che sia o si creda dannoso;

afferma inoltre che può essere più o meno intensa secondo le persone e le circostanze, assume il carattere di un turbamento forte e improvviso quando il pericolo si presenti inaspettato, colga di sorpresa o comunque appaia imminente.

A me non importa tanto cosa significhi avere paura.

Siamo umani, tutti abbiamo paura.

Chi di una cosa, chi di un'altra.

Generalmente non mi concentro sulla paura.

Perché non è lei l'elemento chiave.

L'elemento chiave è come reagisco alla paura.

E come dicevo prima, puoi reagire in due modi:

In modo attivo o in modo passivo.

Reagire in modo attivo significa sfruttare il senso di paura a proprio vantaggio e trovare delle forze apparentemente nascoste per superare quell'ostacolo o quel pericolo.

Reagire in modo passivo significa sfruttare il senso di paura a proprio svantaggio e lasciare che quell'ostacolo o quel pericolo ti trascini più o meno lentamente nel baratro.

Convenzionalmente potrei dire che non ho paura di perdere tutto ciò che fino ad oggi ho costruito.

E potrei farlo per due motivi:

*Perché conosco alla perfezione le mie competenze, ho piena fiducia in loro e so che non accadrà;

*Se per qualche assurdo motivo dovesse accadere, con la mentalità che ho sfrutterei la paura a mio vantaggio e ricostruirei ciò che ho in questo momento ancora più velocemente di quanto abbia fatto negli ultimi anni.

Per raggiungere il Successo, il pericolo e la paura vanno affrontati con carattere.

Hai paura di non poterti assicurare un futuro sereno?

Hai paura di non poter assicurare un futuro sereno?

Hai paura di vivere perennemente stressato a causa del lavoro che non ti sta minimamente appagando?

Hai paura di intraprendere un percorso perché temi di poter fallire?

Hai paura di essere giudicato?

Hai paura di non farcela?

Bene, è normale.

È giusto così.

Appurato che la paura esista, rendila tua amica.

Trasforma la paura in adrenalina e fai ciò che non hai mai fatto.

Non lasciare mai che ti distrugga.

Mai.

Altrimenti hai perso ancora prima di partire.

E ne vale davvero la pena rinunciare solo per una misera “sensazione” iniziale, magari anche infondata?

Io non credo.

Se rinunci è perché evidentemente non sei abbastanza motivato.

E a quel punto ci sarebbero davvero tante altre cose da cambiare.

Ma diventa un lavoro molto più complicato e introspettivo e non posso fartelo qui ora.

Se pensi invece di essere davvero motivato, allora non devi avere scuse.

Mettiti in gioco e inizia a giocare.

Vuoi guadagnare in maniera esponenziale rispetto a quanto tu faccia già ora creando un business digitale automatizzato?

Manda a fanculo tutte le paure e datti da fare ora:

Entra in Infomarketing Lifestyle e inizia a realizzare i tuoi sogni >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: Come muoversi con successo in mezzo alla concorrenza

Oggi ti spiegherò come creare pubblicità di successo in mercati sovraffollati.

Se osservi e fai attenzione alla maggior parte dei settori davvero caldi e competitivi come il marketing digitale, il guadagnare da casa, ecc...

C'è una cosa che accomuna tutti gli annunci.

(Ho preso questi temi per farti un esempio, ma vale esattamente per qualsiasi settore sia sovraffollato, come magari quello dei personal trainer anche)

Ad ogni modo, tutti usano promesse scandalose nei loro titoli.

In molti casi è quasi una vera e propria gara per vedere chi gonfia di più le promesse senza mettersi nei guai con la legge.

Se quindi vuoi che le persone ti notino e ti concedano il loro interesse, devi fare esattamente l'opposto di ciò che fanno gli altri.

Per esempio:

Facciamo finta che anche tu venda un eBook online su come guadagnare soldi grazie ad Internet.

Puoi fare quello che fanno tutti gli altri, e cercare di trovare i modi più drammatici e colorati per esprimere la stessa trita e ritrita promessa di base, tipo:

“Come utilizzare Internet per guadagnare da casa senza dover muovere un solo dito!!!!”

Oppure, potresti evitare tutti quei punti esclamativi e quelle promesse ormai scontate, viste e riviste.

Ad esempio, concentrati maggiormente sul tuo "meccanismo" (la cosa che fa funzionare il tuo prodotto) dicendo qualcosa del tipo:

“Come un antico segreto bancario europeo consente oggi, a quasi tutti, di guadagnare rapidamente e facilmente su Internet”

L'idea qui è di aggirare la concorrenza adottando un approccio completamente diverso.

Fare questo può farti spiccare in mezzo al mare di concorrenti che dicono sempre la stessa identiche cose.

Un pò come parcheggiare una bella macchina rossa fiammante in un parcheggio a tre piani di sole macchine bianche.

Insomma, impossibile da non notare.

E farsi notare - specialmente in un mercato ultra competitivo - è il 90% del Successo nella battaglia.

Ti insegno questo concetto in maniera approfondita e moltissimo altro all'interno del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Clicca qui ed accedi Ora a Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Il vero motivo per cui guadagno così tanto

Oggi ti spiego perché sono ricco (e come puoi diventarlo anche tu)

“Mik ma a te non capita mai di svegliarti e non avere voglia di alzarti perché non ti va di fare niente?”

Onestamente?

No.

Non c'è una singola mattina in cui appena apro gli occhi non scatto subito in piedi per mettermi immediatamente all'opera.

E no, non sono un qualche tipo di supereroe.

Non sono neanche iperattivo.

Il motivo per il quale accade tutto ciò è veramente molto semplice:

Amo ciò che faccio.

E amando ciò che faccio, mi viene estremamente naturale dare sempre e da subito il 1000% nelle mie attività.

Detto questo, capisco anche quelle persone che invece si svegliano la mattina e non hanno voglia di andare a lavorare ed affrontare la giornata.

Si tratta di coloro che stanno vivendo una vita che non gli appartiene realmente, svolgendo un lavoro che non amano e che non coincide minimamente con ciò che loro realmente volevano fare.

Sono persone che si sono fatte mettere i piedi in testa da terzi e condizionare il loro futuro.

Quindi ora si trovano a svolgere una serie di attività che odiano, con persone esattamente come loro, in un ambiente dunque stressante e colmo di ansie.

La cosa ancora più pesante, è che tra colleghi non c'è neanche solidarietà, ma al contrario ancora più tensione.

Vivi così un giorno, due giorni, un mese, due mesi, un anno, due anni, dieci anni, venti anni, etc...

...et voilà che il pasticcione è fatto:

Vita buttata.

Molto probabilmente, se ora sei qui a leggere questa email, ti ritroverai in ciò che ho detto fino ad ora.

Sostanzialmente oltre a non aver fatto ciò che avresti realmente voluto fare, sei stressato e te la vivi male.

Avresti voluto mollare tutto già centinaia e centinaia di volte, ma ti sei guardato attorno e hai capito che non era possibile perché non vedevi alcuna alternativa per mandare avanti te e la tua famiglia.

Quindi ti sei puntualmente messo l'anima in pace e hai continuato a correre nella ruota del criceto che ti sta ingabbiando da ormai troppo tempo.

Che disastro...

Senti, sarò schietto:

mi dispiace dirtelo (anzi ripetertelo) ma stai letteralmente buttando la tua vita nel cesso.

Charlie Chaplin diceva:

“Un giorno senza un sorriso è un giorno perso”.

E cazzo se aveva ragione.

Ora voglio che tu faccia qualcosa.

Devi pensare con attenzione ai giorni che hai perso fino ad oggi.

Possono essere pochi, o tantissimi.

Non importa il numero.

Ciò che importa è un'altra cosa:

Non devi perderne più neanche uno.

Non devi più svegliarti neanche un singolo giorno senza la giusta carica e senza un bel sorriso stampato in faccia perché non stai facendo ciò che ami davvero.

Come ho detto prima, ora sei sfiduciato e non vedi alcun tipo di alternativa a questa triste vita che stai affrontando in maniera passiva.

Ma voglio che tu sappia che l'alternativa esiste, e mai quanto oggi è estremamente concreta.

Devi solo avere l'intelligenza e la forza di buttartici.

Ma devi pensare che rimboccarti le maniche oggi vuol dire iniziare a vivere bene già da domani.

Questa alternativa si chiama InfomarketingX, ovvero il percorso in cui ti prenderò per mano e ti farò creare un vero e proprio impero online.

E ti permetterò finalmente di vivere facendo ciò che realmente ami, ogni santo giorno per il resto della tua vita.

Perché?

Perché innanzitutto avrai esclusivamente a che fare con attività e persone che ti piacciono davvero.

E ti permetterò di slegare i tuoi guadagni dal tuo tempo, facendoti incassare denaro anche mentre fai altro.

In parole povere più soldi, più tempo, zero stress e zero ansie.

(Tutto ciò vale anche se già svolgi una attività che ti piace ma che vuoi necessariamente far evolvere ed espandere, dal punto di vista economico e da quello dell'immagine che ha nel panorama di riferimento).

Ti sto parlando così perché le competenze che imparerai in InfomarketingX hanno già stravolto la mia vita e quella di migliaia di miei studenti che da ormai 4 anni mi seguono e vivono come realmente vogliono.

Da questo preciso momento in poi, preso consapevolezza di tutto ciò, la responsabilità del tuo futuro è esclusivamente la tua.

Continuare a vivere male o dare una forte sterzata al tutto e iniziare a vivere come dovresti e vorresti?

Se scegli la prima, mi dispiace per te, ma non posso aiutarti ulteriormente.

Se scegli la seconda, allora non perdere neanche un ulteriore istante.

Entra in Infomarketing Lifestyle e inizia ad acquisire le competenze di cui hai bisogno per costruire il tuo nuovo impero >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Racconta Storie

OGGETTO: A chi vuoi vendere i tuoi prodotti/servizi?

Vai, datti una risposta dettagliata.

È fondamentale saperlo alla perfezione.

Se hai risposto "a chiunque" allora stai già sbagliando uno dei fondamentali del business di successo.

Ti spiego meglio:

Quella di seguito è una breve storia vera.

I nomi e i luoghi esatti non te li dirò perché oggettivamente non li ricordo, dato che è una storia che non ho vissuto in prima persona, ma che mi è stata raccontata da un collega americano conosciuto durante uno dei mastermind che seguo.

Te ne parlo perché è un ottimo esempio dell'importanza del selezionare accuratamente i propri clienti, anche se non è adatto a tutti.

Ad ogni modo, ecco qui:

Uno posti preferiti dove mangiare di questo mio amico e collega marketer americano è un wine bar di classe di Chicago.

Questo posto, a sua dire, non ha solo un ottimo vino, ma il proprietario cucina personalmente i pasti sul momento e non c'è nessun altro che cucina tranne lui.

Ad ogni modo, quando entri nel locale, la prima cosa che vedi su tutti i tavoli è un piccolo cartellino con scritto "riservato".

Quindi, quando entri, il tuo primo pensiero è: "Cavolo! avevo bisogno di una prenotazione?" Ma in realtà, no.

Vedi, il proprietario non vuole tutti come clienti.

La sua motivazione infatti è stata:

"Ho solo messo quei cartelloni sui tavoli per tenere fuori i clienti che non vorrei mai avere dentro il mio locale."

Allora questo mio amico si è seduto dopo essere stato accettato dal proprietario e ha iniziato a gustarsi il proprio cibo.

Mentre stava mangiando, un uomo e una donna sono entrati con due bambini rumorosi e odiosi.

Al proprietario non piacciono molto i bambini nella sua enoteca perché ha detto che tendono a essere clienti fastidiosi che vogliono prodotti alimentari di base che difficilmente ha, e che i genitori poi iniziano a fare diecimila richieste di cucinare cibi fuori dal menu solo per loro.

E, ha aggiunto, che anche se poi ordinano qualcosa, comunque non spendono abbastanza.

Per farla breve:

Il proprietario li ha fermati e gli ha detto che tutti i tavoli erano riservati.

Dopo 5 minuti entra un'altra coppia di adulti, e vengono accettati.

Morale della storia?

Questo ragazzo gestisce i suoi affari come vuole lui.

Serve solo i tipi di clienti che vuole.

E gioca e lavora alle sue condizioni.

Gli affari gli vanno una meraviglia, e i clienti selezionati non hanno mai nulla di che lamentarsi.

Se questo modo di fare business ti affascina, nel mio programma insegno a creare un vero e proprio impero online, permettendoti di lavorare esclusivamente con clienti accuratamente selezionati, che non ti faranno mai perdere tempo, energie e non ti faranno mai incazzare e stressare.

Se vuoi capire come fare, entra subito in [Infomarketing Lifestyle >>](#)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Attualità

OGGETTO: Non lo amo, ma lo rispetto.

“Mik, ti piace Tik Tok?”

Questa è la domanda che mi ha fatto uno dei miei ragazzi del team ieri pomeriggio.

Sinceramente non mi fa impazzire proprio come concept.

Lo vedo abbastanza distante attualmente dal mondo dell'infomarketing e del business che svolgo io.

Ma indovina un pò?

Me lo sono scaricato già da diverso tempo e sto pubblicando molti contenuti.

Indovina perché?

Perché tanto prima o poi verrà utilizzato anche per fare business come intendo io.

Questo cosa vuol dire?

Che a me può anche non andare a genio un canale social, ma non sono io a decidere se farà successo o meno e se vale la pena investirci sopra o meno.

Lo decide il mercato.

Sempre!

Tienilo bene a mente:

Decide sempre tutto il mercato.

Tu puoi solo ipotizzare, avanzare idee e creare progetti.

Ma non puoi avere la presunzione che saranno sicuramente vincenti.

Il “funziona questo perchè lo dico io” non va bene nel business.

Si dura poco se si ha questa convinzione.

Perché?

Perché alla fine se una cosa funziona i meno, ripeto, lo decide il mercato.

Lo decide il pubblico all'interno del tuo settore.

Quindi dov'è la bravura del businessman?

La bravura del businessman è accettare questa condizione necessaria, ipotizzare delle strategie (perché da qualcosa bisogna ovviamente partire) e testare.

Ma testare significa anche avere l'intelligenza di modificare laddove non si ha la risposta sperata, senza intestardirsi sulla stessa strategia.

Altrimenti si finisce il budget e si fallisce in meno che non si dica.

E questo concetto vale per tutto.

Vale per la leva psicologica che hai intenzione di utilizzare per il tuo annuncio pubblicitario.

Vale per l'idea di business che ti è venuta in mente.

E vale anche per il canale social da utilizzare!

Ecco perché, anche se non mi piace Tik Tok, non posso nascondermi dietro un dito e non vedere che è il social in repentina espansione più di tutti di altri attualmente.

E quindi sono diventato anche un TikToker.

Non lo amo, ma lo rispetto.

D'altronde neanche Facebook mi stava poi così simpatico ai tempi...

...e guarda ora come andiamo d'accordo.

Detto questo, se vuoi imparare anche tu a creare strategie e a testarle nel migliore dei modi, allora salta subito all'interno del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Entra ora in Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo, Mik Cosentino

Leva: Checklist

OGGETTO: Esercizio fisico e soldi? Vanno di pari passo

“Mik, ma perché fai sempre tantissime storie in palestra?

Così facendo non distrai il tuo target dal tuo tema principale, il business?”

Questa è la domanda che mi è stata posta ieri pomeriggio da un mio ex compagno di nuoto che ho piacevolmente rivisto per un aperitivo vicino casa.

(Sì, ogni tanto anche io mi concedo un attimo di relax)

E dato che so per certo che moltissimi altri se lo chiedono, ho deciso di dedicare una intera email a questo argomento.

Vedi, principalmente i motivi per i quali posto tantissime storie mentre mi alleno sono tre:

* Intrattenimento;

* Empatia;

* Ispirazione.

Il primo motivo è presto spiegato.

Una delle caratteristiche principali di un brand, è che deve essere in grado di intrattenere il proprio pubblico.

L'intrattenimento, nella vendita, è fondamentale.

Se dovessi scomporre le componenti della vendita in percentuali, direi che l'intrattenimento fa il 90% e la parte prettamente tecnica il restante 10%.

Se nelle mie storie mettessi esclusivamente contenuti di business, risulterei eccessivamente piatto e non abbastanza accattivante.

Praticamente mi seguirebbe forse un quarto delle persone che invece mi seguono.

Dal primo motivo, mi collego quindi al secondo.

Quello dell'empatia.

Intrattenendo il mio pubblico con la palestra e l'allenamento fisico, lo rendo completamente partecipe del mio percorso di crescita e del continuo spingermi oltre i miei limiti.

Facendo vedere cosa riesco ad ottenere giorno dopo giorno e condividendo le mie emozioni a riguardo con i miei followers, riesco ad entrarci fortemente in empatia, arrivando quasi a diventare come un vero e proprio amico per loro.

E chi più di un vero amico può ispirarti estrema fiducia?

Sono moltissime infatti le persone che mi seguono per il business ma che mi rispondono continuamente alle storie in cui mi alleno, sostenendomi sempre più.

E così facendo, anche loro possono rivedersi in me.

Il terzo, e ultimo motivo per cui condivido i miei allenamenti è quello dell'ispirazione.

Da formatore quale sono, ho l'obbligo morale e il piacere di ispirare e spingere i miei studenti e il mio pubblico a migliorarsi, sotto qualsiasi punto di vista.

Dal momento che la crescita mentale, passa in grandissima parte per quella fisica, allenarsi costantemente e in maniera efficace, migliora il tuo corpo ma anche le tue prestazioni mentali.

Tutto ciò porta dunque ad una maggiore freschezza e prestanza anche nel business, che si tramuta semplicemente in guadagni maggiori.

È logico.

Eccoti spiegato perché mi alleno così frequentemente e soprattutto perché lo faccio vedere a tutti.

Non è vanità o qualche forma di protagonismo.

Mi permette di far abbattere ulteriormente quei muri che separano i miei potenziali clienti dall'acquistare il mio servizio, e parallelamente fortifica ulteriormente il mio rapporto con chi ha già acquistato da me.

In oltre è un ottimo motivo per far vedere a tutti che entrare in InfomarketingX, oltre a farti aumentare esponenzialmente i tuoi fatturati, significa creare un vero e sincero rapporto di amicizia con tutti i miei studenti, come puoi ben vedere dalle mie storie.

La persona che infatti taggo sempre mentre metto video e foto in cui fatico come una bestia, è Giuseppe Pinto, uno dei tantissimi studenti che da quando ha iniziato a seguirmi ha stravolto la propria vita.

Se vuoi iniziare a farlo anche tu senza perdere più tempo, clicca qua sotto:

Entra ora in Infomarketing Lifestyle >>

E mi raccomando, inizia ad allenarti anche tu se ancora non lo fai.

Oltre a guadagnare, rimorchierai qualcuno/a in spiaggia questa Estate ;)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mucca Pazza

OGGETTO: Funziona così, non offenderti.

Sto per dirti una cosa che potrebbe offenderti, ma è la realtà.

Quindi non prendertela.

Sei pronto?

Ecco a te:

La realtà è che del tuo prodotto non frega niente a nessuno.

A nessuno interessa quanto sia funzionale.

Nessuno vuole sapere come è fatto.

Se vuoi provare a fare soldi elogiando il tuo servizio...

...beh scordateli!

La gente spesso mi dice: "Mik, sono sicuro di avere il prodotto più bello e interessante del mondo, ma le persone non se lo comprano".

Allora guardo le loro campagne pubblicitarie e vedo papiri su papiri in cui fanno vedere quanto ce l'hanno lungo ed infinite leccate di culo alle caratteristiche tecniche del prodotto.

Ma ripeto, alle persone non frega nulla di sapere quanto sia perfettamente funzionale ciò che gli stai offrendo.

Alle persone interessano i benefici che quel prodotto o servizio può portargli.

Punto.

Pensa a me:

In ogni singolo contenuto che condivido, che sia su Facebook, che sia su Instagram o che sia qui per email, prendo il mio potenziale cliente e gli faccio compiere un viaggio mentale che lo trasporta dalla situazione in cui versa attualmente a quella in cui si troverà nel momento in cui otterrà i benefici del mio prodotto.

Solo in questo modo puoi letteralmente catturare la loro attenzione e far sì che ti diano ascolto.

Altrimenti ti daranno la stessa importanza che ti dava la ragazza più bella della scuola quando al liceo eri un giovane nerd brufoloso e spettinato.

Ovvero nessuna.

Ma non basta.

Non basta parlare dei benefici per vendere con successo.

Devi saperli enfatizzare intrattenendo il lettore.

Ecco perché è fondamentale raccontare storie attorno al prodotto e soprattutto attorno ai suoi benefici.

Devi far divertire, provare emozioni.

Commuovere!

Se sei un tipo freddo devi necessariamente cambiare mentalità.

E questo vale per la vendita di qualsiasi prodotto, tienilo a mente.

Dalla semplicissima penna al particolare infoprodotto che cambierà la vita dei tuoi clienti.

Se diventi bravo a far viaggiare mentalmente il tuo potenziale cliente, allora diventerai in grado di vendere anche un granello di sabbia bianca ad un Maldiviano.

Attenzione:

Con questo non ti sto dicendo che il tuo prodotto non debba essere di valore eh.

Anzi, deve essere il migliore sul mercato.

Ma semplicemente non è con questo primato che riesci a monetizzare.

Perché puntando esclusivamente sulla qualità del tuo prodotto, non coinvolgeresti minimamente il tuo potenziale cliente.

E per riuscirci non bisogna essere la Rowling (scrittrice di Harvey Potter) o Italo Calvino.

Devi invece studiare alla perfezione il tuo mercato.

Solo in questo modo riuscirai a catturare l'attenzione del tuo pubblico, e a portarlo esattamente dove vuoi tu.

Iniziando a guadagnare giorno dopo giorno sempre di più.

E sappi che grazie ad internet puoi fare il tutto in maniera completamente automatica.

Se hai voglia di dare una svolta alla tua vita, entra nella versione completa di Infomarketing Lifestyle una volta per tutte >>

Se ti accontenti di ciò che già hai, allora lascia stare.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Personaggi Famosi

OGGETTO: Sei pronto per un'insalata bionda?

The Blonde Salad.

L'insalata bionda.

Questo è il nome del blog che ha lanciato ormai 10 anni fa Chiara Ferragni, l'Influencer e imprenditrice digitale made in Italy più famosa nel mondo.

Ti chiedo subito:

Sei pronto a fare come lei?

Allora, prima di iniziare con il contenuto di oggi, ti chiedo di leggere senza alcun pregiudizio.

Anzi, te lo impongo va...

Dammi fiducia e vedrai che alla fine di questa email vedrai molte cose in maniera diversa.

Chiaramente migliore, sennò non te ne parlerei, mi pare ovvio ;)

Toh:

Tempo fa, mentre ragionavo sulla email che avrei scritto questa mattina e che stai leggendo in questo preciso momento, ho deciso di volerti parlare di qualche storia reale di personaggi di Successo, in modo tale che potesse ispirare me stesso e ovviamente anche te nel raggiungimento dei tuoi obiettivi.

Non sia mai che decidi di muovere quel culetto.

(Oh, non fare che ti offendi eh, si fa per ridere, su!!!)

Comunque, mentre cercavo la persona di cui parlarti, sono entrato un secondo su Instagram e mi sono perso nelle varie storie delle persone che seguo.

Che diciamocelo, molte sono interessanti come un documentario su Napoleone per un bambino di 7 anni.

Ad un certo punto mi capita per le mani una sequenza di storie di Chiara Ferragni, che proprio pochi minuti prima aveva deciso di raccontare ai propri followers il proprio atteggiamento vincente contro tutto il cyber-bullismo che ha dovuto subire da quando ormai più di dieci anni fa si è buttata online, per ispirarli a sua volta.

Grazie a Dio, finalmente un pò di contenuto interessante e motivante.

Quindi oggi ho deciso di parlarti di lei per darti forza e far sì che anche tu in futuro possa avere una tua personale storia di successo da poter raccontare al tuo pubblico.

(Oh, mi avevi promesso che avresti letto senza pregiudizi, ora non fare che cambi idea eh!)

Ma perché mai Chiara Ferragni, imprenditrice di successo, ricca, felicemente sposata, esempio per tantissime mamme in carriera, che sta vivendo la vita dei sogni di molti, dovrebbe essere bullizzata?

Per ignoranza, perché sennò?

E in che modo?

Sui social network, dove purtroppo ognuno pensa di poter dire la prima cagata che gli passa per la mente senza pensare all'effetto che quel particolare commento possa causare alla persona insultata.

È vero, dico spesso che i social sono la nostra fortuna (e confermo).

Purtroppo però sono spesso usati da persone tristi e negative.

Ad ogni modo la storia della Ferragni conferma il fatto che per essere persone di successo bisogna necessariamente diventare forti di carattere.

Aka, devi "uscire" le palle come direbbero al sud.

E devi farlo sia perché non è facile mandare avanti una azienda, sia perché devi scontrarti ogni singolo giorno contro detrattori spietati, che passano le loro giornate cercando di rallentarti.

Belle giornate di merda eh!

E lei ne ha veramente tanti.

Tristemente troppi.

La stragrande maggioranza delle persone non capisce e non è in grado di apprendere tutto ciò che di grande sta facendo nel settore del fashion e della pubblicità a livello mondiale.

Secondo loro è solamente una perditempo che “passa le proprie giornate a farsi foto”.

Quando dietro a quella ragazza che si fotografa c'è una vera e propria azienda milionaria, legale ed onesta che da da mangiare in maniera più che dignitosa ad una quindicina di famiglie.

E solo per questo, vorrei proprio cercare di capire come si permettono di insultarla.

Ma allo stesso tempo so che non ci riuscirò mai.

Che poi, anche se fosse solamente una ragazza che passa le proprie giornate a farsi foto per puro diletto, che motivo ci sarebbe di insultarla?

Peraltro dicono che chi si fa i ca**i propri campa 100 anni.

(In tutto questo ho deciso di non riportarti gli insulti, ma credimi che sono veramente molto molto molto pesanti e vanno sul personale)

Comunque dicevo...

Da quando divertirsi facendo ciò che ci piace è una cosa negativa?

Che poi secondo me la cosa meravigliosa è che la sua carriera nasce proprio così.

Per puro divertimento.

Ed è anche di questo che voglio parlarti.

Chiara Ferragni, grazie ad Internet, è riuscita in maniera totalmente naturale, partendo da neofita, a trasformare la sua passione per le foto e per la moda in un vero e proprio business che, come ti ho detto anche prima, fattura milioni e milioni ogni singolo anno.

Ecco perché insisto molto su questo concetto.

Perché nel 2019 è reale.

Vivere con le proprie passioni, oggi grazie ad Internet è possibile.

E lo è da molto tempo dato che la Ferragni è sulla scena da più di un decennio.

E oltre ad essere famosissima in Italia, è fortemente nota in tutto il mondo.

Questo perché con un semplice cellulare e una comunissima connessione ad internet, puoi arrivare ovunque e a chiunque.

Con una foto, come la Ferragni, e con un prodotto, come faccio io e come potresti tranquillamente fare anche tu nel momento in cui decidi finalmente di lanciarti online.

Se hai le giuste competenze, puoi arrivare ad offrire i tuoi servizi e i tuoi prodotti ben oltre i confini della tua città o del tuo paese.

Questo cosa significa?

Che ti devi svegliare :)

E che per te e per la tua azienda potenzialmente non esistono più limiti.

Io stesso, come ormai ben saprai, grazie ad Internet sono passato dall'aver 3/4 corsisti ai miei primi eventi dal vivo, all'aver migliaia e migliaia di studenti in tutta Italia.

E ne acquisisco di nuovi, ogni singolo giorno, in maniera automatizzata.

(Uno ha acquistato poco fa mentre scrivevo l'inizio di questa email, quindi figurati)

Studenti che a loro volta stanno stravolgendo le proprie attività e le proprie vite, aumentando i propri fatturati e vivendo finalmente come hanno davvero sempre sognato.

Per quanto riguarda me, credo di avere molte cose in comune con Chiara Ferragni.

E no, non parlo dei capelli lunghi e biondi.

Ma del classico e intramontabile insulto "ma vai a lavorare" sotto ogni singolo post.

Puntuale come il brufolo in mezzo alla fronte del 15enne di turno che proprio quella sera deve uscire con la tipa che gli piace.

E che puntualmente viene dall'ignorantone di turno convinto che lavorare voglia solo dire andare in miniera e iniziare a picconare.

Perché chi insulta coloro che non stanno facendo altro che inseguire i propri sogni, come ti dicevo prima non è altro che un ignorantone frustrato che non ha avuto la forza e la capacità di realizzarsi.

E piuttosto che alzare il culo per invertire questo trend, decide di attaccare chi ce la sta facendo, cercando di colpirlo nel profondo così da poterlo fermare.

Perché queste persone non puntano in alto.

Cercano di far cadere te ai loro tristi livelli.

(Non mi viene niente da dirgli se non un grandissimo "attaccatevi al...")

Ma a una come la Ferragni, che di merda ne ha mangiata veramente tanta, ormai non la butti giù.

Così come me.

E così come devi fare anche te.

Quindi muovi il culo, punta in alto, credi nei tuoi sogni.

Perché mai come oggi per te è possibile realizzarli.

Io posso darti le competenze strategiche e pratiche, insieme al giusto mindset.

Entra nella versione di prova GRATIS di Infomarketing Lifestyle per iniziare ad ottenere il tutto >>

Tu devi metterci le palle.

Come la Ferragni, come me, e come qualsiasi persona di Successo che ha raggiunto i propri obiettivi.

Incontrerai davvero tante persone che cercheranno di attaccarti e di sminuirti.

Tu guardali, sorridi, e continua a guadagnare facendo ciò che ami con le persone che ami.

Alla faccia loro!

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

Oggetto: Vuoi la formula del Successo?

Esiste eh...

Ma non è magica.

Quando nuotavo, i miei allenatori mi dicevano continuamente che la composizione del successo e delle vittorie è 80% testa - 20% fisico.

Ed avevano ragione.

Ovviamente devi essere in forma ed avere un fisico consono se sei uno sportivo.

Ma se hai il fisico migliore del mondo ed estremamente adatto al tipo di sport che stai praticando, ma comunque non hai la testa, non andrai da nessuna parte.

Garantito.

Assimilare questo concetto mi ha aiutato tantissimo a vincere quando gareggiavo, ma mi è stato utile anche in generale nella vita.

E dato che ormai ci sono dentro da 5 anni, posso dirti che nel business funziona esattamente allo stesso modo.

Puoi avere un budget infinito, essere estremamente competente dal punto di vista teorico, tecnico e pratico...

...ma se non hai la giusta mentalità, il corretto mindset, sarai destinato al fallimento immediato.

Anche qui, garantito.

La differenza più importante tra un imprenditore di successo e uno che fallisce sul nascere è la mentalità.

Anche qui il rapporto è 80% testa - 20% competenze.

Perché?

Perché la vita di un imprenditore è fatta di continui alti e bassi.

Come le più estreme montagne russe, che fanno continui giri della morte ad altezze impressionanti.

E se non hai la giusta mentalità e le palle per rimanere lucidi e rialzarti, durerai mezzo secondo.

Quando ho iniziato a fare i primi eventi dal vivo, ero convinto che avrei spaccato sin da subito.

Avevo fatto male i calcoli.

Al primo evento si presentarono 3 persone.

Cazzo che botta che presi, ancora me la ricordo benissimo.

Se non avessi avuto la giusta mentalità, la mia carriera da imprenditore sarebbe finita lì.

Stroncata sul nascere.

Invece mi sono messo testa bassa a capire dove avevo sbagliato e cosa avrei dovuto migliorare.

Il risultato?

All'ultimo evento dal vivo che ho fatto erano presenti più di mille studenti, ma soprattutto ho migliaia e migliaia di persone che mi seguono e che stanno stravolgendo la propria vita grazie al mio programma InfomarketingX.

E sappi una cosa:

Tutt'ora ci sono giorni negativi, e ci saranno sempre.

Ma il mese scorso ho fatto il record di fatturato di sempre.

E questo mese voglio batterlo.

E il mese dopo ribatterlo ancora.

Perché bisogna necessariamente puntare sempre a migliorarsi, consapevoli che la strada verso il successo è piena di imprevisti e di cadute più o meno dolorose.

Tutto sta nel sapersi rialzare.

Se sei in grado di risollevarti, la caduta non avrà più importanza e non sentirai neanche più il dolore.

Ecco perché nel mio corso spendo tantissime ore ad insegnare il modo in cui puoi modellare il tuo mindset affinché diventi vincente.

Oltre a darti tutte le competenze di cui hai bisogno infatti, abatterò tutti i blocchi mentali che fino a questo momento ti hanno limitato e ti aiuterò a creare una mentalità che ti permetterà di affrontare al meglio il percorso verso il tuo successo.

La cosa interessante è che puoi iniziare a farlo subito e gratuitamente.

Come?

Entra nella versione di prova GRATIS di Infomarketing Lifestyle che ho preparato apposta per te >>

E ricorda:

Se hai la testa (in primis) e le competenze necessarie, potrai anche fallire per qualsiasi motivo.

Ma sarai in grado dal giorno dopo di creare una nuova realtà ancora più cazzuta e profittevole della prima.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mucca Pazza

OGGETTO: Un grazie speciale a Goku e ai miei competitors

Sicuramente se nomino Goku saprai di chi sto parlando.

Ma qualora non lo sapessi (eresia!!!), è l'eroe protagonista della celebre saga giapponese di Dragon Ball.

Sì dai, il cartone animato famoso in tutto il mondo che ha cresciuto è intrattenuto miliardi di bambini di diverse etnie.

Perché te ne sto parlando?

Leggi cosa dice Wikipedia di Goku:

“Il personaggio mostra un grande amore per i combattimenti, soprattutto con avversari molto forti, che gli permettano in tal modo di scoprire i suoi limiti e superarli.

Fin da bambino, Goku punta a diventare un praticante di arti marziali sempre più abile ed esperto, e questa sua passione lo spinge ad allenarsi duramente, anche quando la Terra vive in pace.

Si sente sempre stimolato davanti alla prospettiva di affrontare avversari più forti che lo spingono a migliorarsi, non mostrando mai invidia per coloro che sono più forti di lui.

Goku rimane sempre ben disposto a imparare da nuovi maestri e, più in generale, crede che si possa imparare qualcosa di utile da chiunque.”

Certo, non avrò salvato la terra decine e decine di volte, non saprò volare e non ho superpoteri, però devo dire che mi ci rispecchio.

Anche io devo tantissimo ai miei competitors.

Alla mia concorrenza.

Perché senza di loro probabilmente non sarei qui oggi a livello di risultati e non sarei la persona e il businessman di Successo che in realtà sono.

Combattere con loro da 5 anni a questa parte mi ha spinto a superare i miei limiti e a dare sempre di più.

E questo mi ha permesso di salvare tante tante persone tramite le mie competenze, essendo di ispirazione per loro.

Mi ha permesso di riaccendergli la luce verso un futuro nuovo, in cui li ho presi per mano uno ad uno trascinandoli verso il loro Successo.

Quindi sì, come dicevo prima non avrò salvato il mondo, ma umilmente posso dire di aver salvato migliaia di persone ad oggi.

E non sono io a dirlo, sono loro a riconoscermelo.

Questo non fa di me un martire o un santo, ci mancherebbe e non ho la presunzione di esserlo.

Fa semplicemente di me una persona determinata nel raggiungere i propri obiettivi, nonostante tutto in certi momenti sia andato contro.

Ho sempre amato le sfide impossibili, sin da quando nuotavo, e queste mi hanno permesso di diventare sempre migliore.

Giorno dopo giorno.

Hater dopo hater.

Competitor dopo competitor.

E quello che oggi voglio invitarti a fare è esattamente ispirarti a Goku e ringraziare la tua concorrenza.

Sì, ringraziala.

Ringraziala di esistere.

Perché sarà lei che ti spingerà a superarla e a offrire ai tuoi clienti un servizio sempre migliore.

Se lei non ci fosse probabilmente rimarresti mediocre.

Sì, magari l'unico, ma sicuramente mediocre.

E tra le due opzioni non c'è paragone:

Assolutamente meglio lottare con le unghie e instaurarsi al primo posto nella mente del tuo pubblico, piuttosto che essere il solo.

Perché se sei il solo, molto probabilmente non ci sarà neanche mercato.

Quindi grazie Goku.

E grazie competitors.

Entra anche tu nella versione completa di Infomarketing Lifestyle e raggiungi il tuo Successo grazie al mondo digitale >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Non lo darei per scontato...

Per fare una battuta con l'apertura di questa mail direi "ovvio, gli sconti per me non esistono".

Ma chiaramente con "scontato" non parlavo di prezzi.

Leggi e capirai:

Qualche tempo fa, sono venuto a conoscenza dell'esistenza di un piccolo manuale che David Ogilvy, mentore del più grande copywriter della storia Gary Bencivenga, ha invitato tutti i suoi dipendenti a leggere almeno una volta all'anno.

Manuale che, secondo loro, gli avrebbe letteralmente cambiato la vita.

Successivamente ho appreso che molti dei più grandi menti di marketing e business della storia ne erano anche grandi fan.

Era una sorta di manifesto di 32 pagine chiamato:

"Obvious Adams"

Tratta una breve storia riguardante un pubblicitario che non era assolutamente il migliore sul mercato, il più abile copywriter o mente del marketing...

...ma le sue pubblicità erano di grande successo semplicemente perché sapeva come individuare le "ovvie" soluzioni ai problemi.

È una lettura veramente affascinante.

E insegna un tipo speciale di "mentalità" che non si trova generalmente in altri libri di marketing.

Inoltre, anche se è stato pubblicato nel lontano 1916, è altrettanto rilevante oggi.

Un manuale storico ma incredibilmente attuale.

Prendi le testimonianze, per esempio.

Il modo in cui utilizzo le testimonianze è uno degli elementi chiave con cui ho costruito quello che ritengo sia uno dei pubblici più affezionati nel mio settore.

Soprattutto da allora, possono catturare alcuni dei migliori, più fedeli e più produttivi (cioè i produttori) che i clienti possano mai chiedere.

Mi sorprende il modo in cui molti dei miei clienti di maggior successo mi hanno trovato tramite le testimonianze che i miei clienti mi lasciano.

Ma effettivamente è anche una metodo di conversione ovvio.

Tutti, quando creano un prodotto, si concentrano sul far vedere quanto sia bello e figo.

Moltissimi però, si dimenticano il metodo più ovvio per convincere le persone ad acquistarlo:

Le testimonianze di chi, grazie al tuo servizio, ha migliorato la propria vita.

Ovvio, ma a quanto pare neanche così tanto.

Ma torniamo alla storia:

Non molto tempo fa ho avuto una sorta di illuminazione ispirata al manuale.

Nello specifico, come posso far monetizzare al meglio tutti, ma proprio tutti, i miei contenuti ai miei studenti.

(E a me stesso ovviamente)

E per quanto ne so, nessun altro lì fuori sta insegnando ciò che insegno io.

E indovina?

Lo insegno nel dettaglio all'interno del mio programma.

Ti invito quindi ad entrare nella versione completa di Infomarketing Lifestyle che ti illuminerà senza alcun dubbio la strada che hai davanti in questo momento >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Racconta Storie

OGGETTO: Così non poteva durare molto...

Da qualche settimana sono ormai a Miami con mia moglie Valentina, mio fratello Gabbo e Giulia, la sua ragazza.

Miami tanta tanta roba, che te lo dico a fare...

Prima di venire qua a Miami ero qualche giorno in Italia.

E prima ancora a Dubai.

Ah, a e Gennaio ci torno per un bel pò (sempre a Dubai).

Sì, praticamente vivo in aereo.

Con fusi orari sempre diversi e quindi spesso sballati.

Il mio metabolismo non mi ringrazia, però chissene frega oh, viaggiare frequentemente era uno dei principali obiettivi della mia vita, e ora che lo sto realizzando non ho certo intenzione di fermarmi.

Ed è proprio di questo che voglio parlarti.

Perché lo so che ti stai chiedendo questo:

“Mik, ma se sei sempre in viaggio, come fai a continuare a guadagnare sempre così tanto?”

Oooohhh, finalmente!

È qua che ti volevo.

Ragazzi, quando io parlo di “guadagnare in maniera totalmente automatizzata”, non è che sparo cazzate utopiche eh.

È esattamente ciò che faccio io da 5 anni a questa parte e che ciò che insegno ai miei studenti.

Due cose principali puoi imparare grazie a me, è semplice da capire:

1) Guadagnare di più;

2) Guadagnare in maniera automatizzata.

Infatti, con il sistema online a prova di scemo che insegno a creare (puoi imparare anche se ti ritieni un analfabeta digitale, sappilo), puoi arrivare a mooolte più persone, aumentando esponenzialmente i tuoi incassi...

...e puoi farlo mentre fai altro.

Puoi farlo mentre fai davvero qualsiasi cosa ti pare.

Che sia viaggiare o che sia passando il tempo in famiglia o come stra cavolo vuoi tu.

Cioè, non è che insegno cose che non si possono fare eh.

Se ti dico una cosa, è quella.

Punto.

Se non funzionasse su di me, non mi metterei a condividere le mie tecniche con centinaia e centinaia di studenti ogni singolo giorno.

(Ti avviso che lì fuori c'è invece chi lo fa. Chi si eleva a formatore ma non ha mai ottenuto neanche mezzo risultato sulla propria pelle o su quella dei loro poveri clienti).

E dai su, ragiona:

Se non avessi questo sistema testato e automatizzato che mi porta ad acquisire ogni giorno nuovi potenziali clienti e, sempre in automatico, step dopo step me li converte in clienti paganti, come cazzo farei a girare così tanto e a guadagnare allo stesso tempo?

Sarebbe impossibile.

Sarei uno dei classici professionisti che lavorano ancora offline e che passano quindi la loro vita in ufficio, alle dipendenze dei propri clienti.

Magari esattamente come te in questo momento.

Perché se non sei fisicamente presente in quel momento, non porti il pane a casa.

Beh, sono onorato di dirti che siamo nel 2019 se non te ne fossi accorto.

E se ti sei giustamente rotto i coglioni di questa routine, o semplicemente ambisci a guadagnare maggiormente e a goderti qualche libertà in più, puoi farlo grazie ad internet e alle milioni di possibilità che ti offre continuamente.

Devi solo aprire gli occhi ed evolverti.

Proprio come un fottuto Pokemon.

Quindi?

Che vogliamo fare?

Vuoi iniziare anche tu a prenderti quelle libertà che hai sempre voluto e che meriti, oppure ti sta bene continuare così a vivere tutto il giorno in ufficio o in studio?

Fai tu.

Ma se scegli la via della libertà, clicca subito qua:

Accedi alla versione completa di Infomarketing Lifestyle e inizia subito a strutturare la tua macchina automatizzata basata sul tuo business (o professione) >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mucca Pazza

OGGETTO: Basta! Questa è l'ultima!

“Basta!

Ho deciso.

Questa email è l'ultima!”

Se mai mi dovesse venire in mente di voler fallire, molto probabilmente smettere di inviarti email sarà la prima cosa che farò.

Ma tranquillo, non accadrà mai.

Sono ormai circa 4 anni che mando email ogni singolo giorno.

Probabilmente ti sarai chiesto perché lo faccio.

Perché ogni singola mattina ti invio una email con un contenuto ogni volta diverso.

In moltissimi nel corso di questi anni me lo hanno domandato.

Il motivo è semplice:

È fondamentale per il posizionamento tuo e del tuo business nella mente dei tuoi potenziali clienti.

Sì, indubbiamente mi piace scrivere, ma se volessi farlo per puro diletto probabilmente avrei impiegato tutto questo tempo per scrivere qualche altro libro in più.

Invece no.

Ogni santo giorno dedico quei 10/15 minuti fissi alla creazione della nuova email giornaliera.

Tutto questo ripeto, per il mio posizionamento.

Ma cosa intendo esattamente con questo?

Vedi, è fondamentale avere un rapporto costante e diretto con i nostri potenziali clienti.

Per me è molto importante posizionarmi nella loro mente come colui che giornalmente è disposto a condividere le proprie competenze e le proprie esperienze con loro.

Anche gratis.

La percezione che il tuo potenziale cliente ha di te è importantissima.

Per lui devi essere come il faro guida che farebbe di tutto per aiutarlo a risolvere i suoi problemi e a raggiungere i suoi obiettivi.

Lui deve essere estremamente soddisfatto di te ancora prima di acquistare un tuo servizio.

Solo così inizierai a creare un rapporto duraturo e costante, che andrà oltre la singola prima vendita.

“Ok Mik, ma non basterebbe mandare magari 3 email a settimana ad esempio?”

Dipende da quali obiettivi hai.

Io personalmente voglio diventare la primissima persona che viene in mente al mio pubblico nel momento in cui pensa al mio settore specifico.

Si parla di business online?

La prima cosa a cui devono pensare è Mik Cosentino.

E a nessun altro. Punto.

E per riuscirci, ripeto, devi essere costantemente presente nelle loro teste.

Se ti accontenti di essere uno fra i tanti puoi anche mandargli una email a settimana.

Ma non è un atteggiamento vincente, te lo dico chiaramente.

Io personalmente punto sempre al top, quindi creo contenuti ogni giorno.

Molte persone non riescono a mandare email quotidiane perchè temono di finire gli argomenti.

Beh, se sei davvero esperto del tuo settore (e per avere successo devi necessariamente esserlo, questo è fuori discussione), credimi che non li finirai mai e poi mai.

Semplicemente perché avrai così tanto da dire che troverai spunto da ogni singola cosa che ti accade o che vedi accadere.

Che è semplicemente ciò che faccio io.

Generalmente o racconto vicende personali o mi baso su fatti di cronaca.

Mi tengo sempre super aggiornato su ciò che accade perché ogni singolo evento mi dà sempre un nuovo spunto per condividere insegnamenti e competenze.

E vedrai che se entrerai in questo tipo di mentalità da primatista, ci riuscirai anche tu.

C'è poco da fare:

L'email marketing è fondamentale per il tuo business online.

Lo è tanto quanto Facebook marketing, la creazione del funnel in tutte le sue fasi e tutto ciò che implica la digitalizzazione della tua attività.

Sono tutte competenze che devi necessariamente avere se vuoi iniziare a guadagnare online.

Come puoi acquisirle?

Il primo step è semplicemente clicca qua sotto:

Entra all'interno della versione completa di Infomarketing Lifestyle e dai vita al tuo business automatizzato online >>

Preparati ad instaurare un fortissimo rapporto di fiducia con i tuoi clienti, e preparati a fatturare a livello agonistico, perché se farai esattamente ciò che ti insegno, torneranno ad acquistare più e più volte da te.

Al Tuo Successo,
Mik Cosentino

Leva: Checklist

OGGETTO: Margot vuole dirti qualcosa di veramente importante

Prima di parlarti del tema di oggi, voglio farti vedere questa foto:

FOTO MARGOT (MIO CAGNOLINO) AFFACCIATA

Eccola la mia stupenda cagnolina Margot (nei momenti più teneri anche detta Margottina), intenta a gustarsi il panorama della nuova abitazione in cui passerà i prossimi 2 mesi, a Sunny Isles, a 15 minuti di macchina da Miami.

Una cagnolina che dall'Italia è passata a vivere questi due mesi nella città più bella della Florida e in una delle più belle degli Stati Uniti.

Non fraintendere:

L'Italia è stupenda e rimane forse il Paese più bello del mondo.

Ma sai anche tu quanto è bello viaggiare e poter scoprire posti affascinanti, come appunto gli Stati Uniti.

Ad ogni modo, che vista mozzafiato eh?!

Si sveglia, esce dalla sua cuccetta e ammira lo stupendo oceano che ha davanti gli occhietti.

Mangia croccantini e ammira l'oceano.

Beve e ammira l'oceano.

Mordicchia un osso e ammira l'oceano.

Ma come ha fatto Margot a potersi permettere una vista del genere e per così tanto tempo (A Gennaio si trasferisce a Dubai, quindi non sono solo questi 60 giorni), senza dover rendere conto a nessuno in Italia?

Beh semplice:

Ha digitalizzato il proprio business.

Si è posizionata online, ha trovato il proprio pubblico specifico, ha dato vita al proprio infobusiness e ha automatizzato il tutto.

Così lei è qui a godersi la vita, e i soldi per i croccantini e per tante altre bellezze della vita le entrano in automatico.

Ma certo, tranquillo:

Può riuscirci chiunque (d'altronde ce l'ha fatta un cane, pensi di non poterci riuscire anche tu?!).

- * Che tu abbia già un business esistente offline;
- * Che tu sia un libero professionista (Osteopata, avvocato, dentista, etc...);
- * Che tu non abbia nessun business ancora esistente ma solo un'idea;
- * Che tu non abbia neanche ancora una idea (ebbene sì, hai letto correttamente);
- * Che tu sia nel Network Marketing.

Devi fare esattamente come Margot.

Ma come ha iniziato a creare tutto questo?

Semplice:

È entrata nella versione completa di Infomarketing Lifestyle.

Accedi anche tu, dai vita al tuo impero digitale e godi di tutti i benefici >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Fai estrema attenzione a questo

Questo cosa?

Qualcosa di molto pericoloso, ti avviso.

Leggi e scopri a cosa mi sto riferendo:

Informarsi è bene, farlo selezionando accuratamente le proprie fonti è meglio.

Con questa frase, oggi voglio far partire una riflessione sul quanto possa essere pericoloso per te e per il tuo business guardare il telegiornale.

“Eh?”

Ma che c’entra Mik?

Sei impazzito?”

Ammettilo, lo hai appena pensato.

Comunque no, non sono impazzito.

(O almeno non ancora)

È proprio così:

Guardare costantemente i telegiornali può diminuire notevolmente la tua determinazione nel raggiungere i tuoi obiettivi personali e legati al tuo business.

Nel momento in cui ho deciso di intraprendere il mio percorso imprenditoriale infatti, ho improvvisamente deciso di smettere di guardare il TG.

(Raramente accade che lo veda, ma solo perché ormai so come interpretarlo)

Per quale motivo?

Perché ho maturato questa scelta?

Perchè per raggiungere i miei obiettivi ho assolutamente bisogno di allontanare la negatività dalla mia vita.

E diciamo che, i telegiornali sono una fonte di negatività clamorosa.

Ogni giorno ci sono decine e decine di notizie nuove e pessime che una dopo l'altra, martellano la tua mente portando nella tua testa pessimismo e negatività.

È inoltre risaputo che le notizie negative vendono molto più di quelle positive, perché l'uomo in generale è molto autolesionista.

Facci caso:

Per ogni notizia buona ce ne sono almeno 20 negative.

Te lo ripeto, probabilmente non te ne stai accorgendo, ma continuando a guardare i telegiornali stai portando nella tua mente una serie di concetti e pensieri negativi che si riverseranno nella tua vita di tutti i giorni (business compreso), portandoti a mollare la presa e a diminuire notevolmente la determinazione nel realizzare i tuoi sogni.

Sogni, che al contrario, per essere realizzati hanno necessariamente bisogno di una mente libera, positiva, e fortemente determinata.

Attenzione, con questo non ti sto assolutamente dicendo che non devi informarti.

Te l'ho già detto nella primissima frase di questa email ma te lo voglio ripetere.

È importantissimo per te stesso e per il tuo ruolo nella società che tu ti informi continuamente a dovere.

Semplicemente devi selezionare le tue fonti ed allontanare tutte quelle che più che informarti ti vendono negatività.

Punto.

Per non parlare poi dell'altra merda che trovi in tv, che oltre a fare disinformazione, ti riempie il cervello di puttane senza precedenti.

Un esempio?

Beh, i reality show.

Se guardi i reality show, non sarai mai un imprenditore di successo.

Perché?

Perché evidentemente non sei ancora in grado di capire cosa è importante per il tuo cervello e cosa no.

“Ma quindi Mik, mi stai dicendo che essere un imprenditore di Successo vuol dire non compiere mai azioni leggere e ricreative...

...neanche ogni tanto?”

Assolutamente no.

Anche in questo caso, rilassarsi e compiere azioni ricreative e leggere per ricaricarsi e ripartire ancora più determinati è fondamentale.

Ma ritengo che guardare un reality show o tante cagate simili non voglia dire questo.

Poi ognuno fa quello che vuole eh.

Ad ogni modo, con questa email il mio obiettivo era quello di farti capire che ogni singola azione che compiamo nella nostra giornata, apparentemente anche lontana dal nostro business, in realtà lo influenza moltissimo.

Nel bene e nel male.

Parlo in maniera estremamente approfondita di corretta mentalità e di competenze pratiche nel mio percorso Infomarketing Lifestyle, che ha già stravolto la vita e i fatturati di migliaia e migliaia di miei studenti.

Come puoi farlo anche tu?

[Clicca qui e Accedi Ora alla versione completa di Infomarketing Lifestyle >>](#)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Come potenziare le tue testimonianze per incrementare le vendite

Se desideri rendere le tue testimonianze fino al 1000% più efficaci, ecco tutto quello che devi fare:

Prendi tutti i motivi, i vantaggi e le caratteristiche principali di fare affari con te e scrivile su un pezzo di carta.

Fai una lista sostanzialmente.

Ad esempio:

Supponiamo che tu possieda un negozio di lavaggio a secco.

E i principali vantaggi, le caratteristiche e i motivi per fare affari con il tuo negozio di lavaggio a secco sono:

1. Offri i prezzi più bassi del pianeta
2. Il materiale è pronto il giorno stesso
3. Offri un buono regalo da 15€ al McDonalds a seguito di ordini di 300,00€ o più
4. Ti trovi nel centro della città, in una zona che è facile da trovare con un ampio parcheggio

Ora, quello che devi fare è prendere le testimonianze in cui uno di questi benefici è menzionato, e quindi ingrandire esclusivamente quell'unico punto, tagliando via tutto il resto della testimonianza originale.

Tipo questo:

"Wow!

Ho avuto a che fare con ogni lavanderia a secco di Roma, ma dal momento che offri indiscutibilmente i prezzi più bassi in città, non c'era bisogno di trattare sul prezzo con te.

Grazie!"

Oppure:

"Il fatto che il materiale fosse pronto nel corso dello stesso giorno in cui ve l'ho consegnato ha letteralmente salvato il mio matrimonio!

Non posso ringraziarti abbastanza per aver tolto quel rossetto ostinato dal colletto della mia camicia così velocemente!"

E ancora:

"Anche se ho paura di guidare in centro, il tuo posto è stato estremamente facile da trovare, e soprattutto il fatto che si trovasse parcheggio gratis è incredibilmente fantastico.

Grazie mille!"

E infine:

"Io e i miei figli non ti siamo solo grati per il servizio così efficace, ma dal momento che la cucina di mia moglie è oscena, quel buono regalo da 15€ al McDonalds che ci hai regalato è come un sogno che si avvera!

Grazie!"

A parte gli esempi ironici, hai capito nel dettaglio di cosa sto parlando?

Bene, ok.

E ricorda, NON stai modificando l'essenza di ciò che si trova nella testimonianza originale.

Stai solo mettendo il focus principale su parole precise per trasmettere un messaggio chiaro e specifico.

Il 99% delle persone che ti faranno le testimonianze non avrà problemi con la tua nuova versione più specifica, quindi puoi pubblicarla senza problemi.

D'altra parte, se provi a manipolare le loro parole in qualcosa di completamente diverso da ciò che hanno scritto, probabilmente vi diranno di no quando chiederete loro di approvarlo.

Questo piccolo trucco sarà molto utile per integrare pienamente le tue testimonianze nel piano di vendita stesso.

Migliorerà il tuo tono e renderà i tuoi annunci più persuasivi e difficili da resistere.

Ti parlo di questo e di tutto ciò di cui hai bisogno per digitalizzare il tuo business all'interno del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Entra ora nella versione di prova GRATIS di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mucca Pazza

OGGETTO: Bla, bla, bla...

Non ne posso più!

Di cosa?

Leggi qua:

“Non riuscirò mai a creare un business online perché sono ignorante con il computer”

Ahhh!!!

Quante volte l'ho sentita sta frase ormai.

Ho perso il conto anni fa, ora dovremmo essere circa tra le settemila e le ottomila.

Ma vabbè, poco importa del numero esatto.

Citando Mina, direi:

Parole, parole, parole, parole parole soltanto parole...

Ma ciò che davvero conta, quando una persona pensa una cosa del genere è la seguente cosa:

SONO TUTTE CAZZATE!

Cazzate, cazzate, cazzate, soltanto cazzate...

Rinunci al creare un business online perché credi di non saper usare un computer?

Ti stai dicendo cazzate.

La realtà è che stai alzando bandiera bianca a prescindere.

La realtà è che evidentemente stai vivendo in una situazione scomoda che non ti fa respirare e dormire sonni tranquilli, ma continui a non fare un cazzo per invertire la rotta.

Senti, parliamoci chiaro:

Nel 2019 hai ormai tutti i mezzi possibili per creare il tuo impero digitale che ti permetterà di guadagnare in maniera esponenziale e automatizzata.

Se non cogli la palla al balzo il problema è solo tuo.

E questo problema è che sei un procrastinatore.

Non che pensi di essere incapace ad usare un computer.

Ora ti dico una cosa:

Anche io l'unica cosa che sapevo fare prima di intraprendere questo percorso infoimprenditoriale era premere il tasto accensione e giocare a prato fiorito.

Ero una schiappa totale.

Poi?

Come ho fatto ad imparare?

Avevo fame.

Avevo voglia di uscire dalla merda.

Allora dentro di me ho trovato la spinta per acquisire tutte quelle competenze teoriche e pratiche di cui avevo bisogno, ed ora eccomi qua cazzo.

Credi che i miei studenti siano tutti ingegneri informatici che sanno usare un computer?

Assolutamente no.

Zero totale.

Moltissimi di loro, proprio come me in passato e te adesso, sapevano usare in maniera limitatissima il loro PC.

Poi, grazie ai miei insegnamenti tecnici e teorici a prova di stupidissimo, partendo da zero, hanno imparato ad utilizzare a loro favore tutto ciò di cui avevano bisogno per creare il loro business online.

E se vuoi cambiare la tua vita, anche per te sarà così.

Credimi, se decidi di seguirmi, ti insegnerò tutto dalla A alla Z e non lascerò neanche una virgola al caso.

Dovrai semplicemente eseguire ciò che ti dirò di fare. Punto.

E per farlo, non dovrai prendere nessuna laurea in ingegneria informatica o qualche certificato particolare.

Anche perché io, oltre a tutto ciò di cui ho bisogno per i miei business digitali e prato fiorito, di computer continuo a non capire un cazzo.

Ma neanche mi interessa.

Perché ho imparato ad utilizzare quelle cose che mi hanno permesso di creare il mio business online e mi basta.

Vai sereno:

Fare business online non vuol dire assolutamente diventare esperti assoluti di PC.

Poi, se hai voglia di continuare a dire a te stesse cazzate, fai pure.

Ma sappi che restano tali.

E che se vuoi davvero digitalizzare il tuo business realizzando quei sogni che opprimi da una vita, hai TUTTO il materiale a disposizione per farlo.

E io ti dirò semplicemente come farlo.

Entra nella versione completa di Infomarketing Lifestyle e scopri come fare per creare il tuo impero digitale >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Entra e rientra dell'investimento grazie ad un link

Cosa intendi?

Curioso eh?!

Porta pazienza, te lo spiego a breve.

Prima voglio prenderti per mano e guidarti verso un ragionamento a mio modesto parere estremamente sensato e lineare.

Pensi di essere pronto?

Se non lo sei è inutile che prosegui con la lettura.

Dico bene?

Ottimo.

Andiamo avanti.

Tu sei iscritto alla mia mailing list.

Vero?

Ok, questo vuol dire che da quando sei entrato a farne parte lasciandomi di tua spontanea volontà i tuoi contatti, ricevi mie email ogni singolo giorno.

Confermi?

Bene.

Dunque, se sei iscritto alla mia mailing list è perché evidentemente sei in una situazione che non ti piace minimamente e/o ambisci a qualcosa di meglio rispetto a ciò che già hai.

Ti torna?

Perfetto.

Allora converrai con me che il primo metodo per cambiare questa tua situazione attuale è iniziare ad agire e smettere una volta per tutte di procrastinare, no?

Ottimo.

Fin qui mi stai seguendo facilmente, vero?

Daje!

Proseguiamo:

Le email che hai ricevuto in questo periodo ti hanno aperto gli occhi su una serie di cose di cui prima non sapevi praticamente nulla.

Confermi?

Bene, questo vuol dire che hai scoperto che nel 2019, grazie ad internet, è possibile creare un vero e proprio business automatizzato che ti permetterà di avere molto più tempo per te stesso e soprattutto di guadagnare mooolto di più rispetto a ciò che stai guadagnando ora.

Penso sia ovvio che tu sia a conoscenza di questa opportunità, dopo tutto questo tempo che mi segui, giusto?

Yesss!

E sei anche ormai sicuro che tramite il mio programma Infomarketing Lifestyle, puoi riuscire concretamente a creare il tuo personale impero digitale, date le tantissime nuove testimonianze che ogni settimana ti faccio leggere/vedere.

Ci sei?

Benissimo.

Alla luce di questo, e ripeto, consapevole del fatto che il primo passo da fare per raggiungere il Tuo Successo è agire...

...hai anche ben chiaro nella tua mente che anche tu puoi farcela, proprio come tutti i miei studenti che ce l'hanno fatta e ce la stanno facendo.

E qui ti voglio!

Tenendo conto di tutto ciò, è innegabile che ogni giorno che passa e in cui non ti decidi ad entrare nella versione completa di Infomarketing Lifestyle alla quale ogni giorno ti propongo di accedere (perché è il prossimo e definitivo step che devi assolutamente compiere per abbracciare il successo)...

...è un giorno letteralmente buttato nel cesso.

Vero?

Bene.

Allora dato che hai già buttato tanto tempo e vuoi cambiare il prima possibile la tua vita, la soluzione migliore è entrare già oggi all'interno della versione completa di Infomarketing Lifestyle che ho creato apposta per te.

Confermi?

Ohhh bravo.

E tieni bene a mente una cosa:

Entrando nel programma avrai il tuo link affiliati personale, che ti permetterà di fare ben 500€ su ogni persona che entrerà nel programma grazie a te.

Poi dimmi che non vi voglio bene.

Ha davvero senso rimanere ancora fuori?

No.

Lo stai pensando anche tu, su...

Allora visto che siamo arrivati insieme a questa conclusione, non ti tratterò ulteriormente.

Nel link qua sotto trovi la chiave per migliorare finalmente la tua vita:

Entra subito nella versione completa di Infomarketing Lifestyle e inizia a creare il tuo impero online >>

Al Tuo Successo,
Mik Cosentino

Leva: Checklist

OGGETTO: Pensi di fare al mio caso?

Qui sotto trovi una lista di caratteristiche ed elementi nei quali, se dovessi rispecchiarti anche solamente in uno di questi, molto probabilmente non sono l'uomo giusto per te e per aiutarti a crescere con la tua attività.

Sì perché non ho voglia di prendere per il culo nessuno, nè di farmi prendere per il culo.

Quindi invece di dirti che il mio percorso è sicuramente giusto per te, solo per farti diventare mio cliente senza farti diventare invece un bel caso studio di successo...

... leggi questa lista e trai le tue conclusioni.

Il mio programma, Infomarketing Lifestyle, NON va assolutamente bene per te se:

- * Sei fermamente convinto che il successo, o un maggiore fatturato, sia solamente questione di culo o di semplice passaparola non dipendente da te;
- * Non hai l'umiltà di seguire alla lettera ciò che ho da insegnarti;
- * Non sei disposto a rimetterti a studiare dopo aver studiato per anni per diventare il professionista che sei;
- * Non sei disposto a fare sacrifici, oppure ulteriori sacrifici se già ne hai fatti in passato;
- * Hai paura di investire soldi - se decidi di fare impresa non puoi avere paura di investire e di andare a perderci inizialmente. Altrimenti fai il dipendente sfruttato;
- * Hai paura di metterci la faccia e di prenderti responsabilità - a sto punto non lavorare proprio in nessun settore e vivi d'aria;
- * Sai già che lavorare con il pc sarà stressante per te;
- * Sei uno che si lascia influenzare fortemente dai propri familiari e dai propri amici nelle decisioni sul lavoro - non sono esperti, il loro consiglio spesso può essere molto controproducente;

- * Sei solo un collezionatore di corsi - hai già preso altri corsi miei in passato, o di altri formatori, solo per illuderti di fare qualcosa di importante per il tuo futuro. Poi però non hai studiato mezza lezione;
- * Sei un procrastinatore - il cambiamento va attuato ora. non tra poco. Non domani. Ora. Se non esci da questa mentalità ritardataria non guadagnerai neanche mezzo centesimo con il mio programma, te lo dico;
- * Non sei realmente motivato;
- * Non sei realmente determinato - che è ben diverso dall'essere solamente motivato;
- * Hai paura del domani;
- * Hai paura del giudizio dei familiari;
- * Hai paura del giudizio dei tuoi amici;
- * Hai paura del giudizio del tuo pubblico;
- * Ti offendi per un insulto;
- * Non tolleri i toni forti;
- * Non credi troppo nell'importanza della mente nella buona riuscita di un business;
- * Ti scoccia guardare video;
- * Non sei intraprendente - per quanto io possa insegnarti tutto ciò di cui hai bisogno e guidarti alla lettera, il guizzo verso il successo deve provenire sempre da te;
- * Odi l'attività fisica - che c'entra? Se sei un pigrone e non hai mai fatto neanche mezzo metro di corsa nella tua vita, vorrà dire che sarai pigro anche nel business, quindi lascia stare;
- * Ti distrai facilmente;
- * Preferisci guardare la tv spazzatura la sera piuttosto che studiare.

Ok, per ora mi è venuta in mente questa roba.

Ma ci sono tante altre caratteristiche molto simili a queste che se fanno parte della tua persona, allora molto probabilmente siamo incompatibili.

Ma dato che non voglio solo dirti cosa NON va bene se vuoi diventare un mio studente, clicca qua sotto, entra nella versione di prova GRATIS di Infomarketing Lifestyle e scopri se invece sei la persona giusta per imparare i miei insegnamenti e far esplodere i tuoi fatturati:

Entra nella versione di prova GRATIS di Infomarketing Lifestyle e scopri se fai per me e per i miei insegnamenti >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: Come trasformare i prodotti "mosci" in prodotti eccitanti e sexy

Se studi a lungo il copywriting, prima o poi ti imbatteai nel termine "vendita in stampa".

Significa semplicemente che il copywriting non è altro che vendere in stampa (o sullo schermo del computer, o sulla TV, ecc.).

Sostanzialmente per iscritto.

Ma, allo stesso tempo, molte pubblicità di alto livello sono anche vere e proprie "fantasie stampate".

In altre parole, il tuo annuncio dovrebbe idealmente scatenare una grande fantasia nella mente del tuo lettore.

Perché?

Perché agli esseri umani piace sognare e fantasticare su cose che vogliono avere, come ad esempio persone del sesso opposto, nuove macchine, nuove case, una vita migliore per i propri figli, un corpo magnifico, popolarità, amore e rispetto da parte dei propri coetanei... ecc.

Quindi, se vuoi raggiungere un nuovo livello superiore di vendita grazie ai tuoi annunci, studia semplicemente cosa fantastica il tuo mercato, scopri come il tuo prodotto si adatta a quella fantasia...

...e poi lavoralo nel tuo campo.

Per esempio:

Recentemente ho letto una lettera di vendita per un corso di DVD sull'autodifesa, che non è altro che una grande storia fantastica in cui il lettore prende a calci in culo tutti per strada.

In uno scenario annienta un gruppo di bulli incazzati, usando nient'altro che la tua cintura.

In un altro scenario alcuni delinquenti cercano di prenderlo a pugni, ma lui esegue un "blocco" speciale con cui gli spezza le mani.

In un altro scenario ancora un teppista gli salta addosso dal nulla e finisce a terra - giacendo in posizione fetale, pregando il lettore che abbia pietà e non lo "finisca".

E così via.

E in tutta questa "fantasia", il lettore diventa praticamente invincibile.

Qualcuno che detiene il rispetto totale da parte di tutti intorno a sè.

Qualcuno che inizia ad attrarre automaticamente donne sexy, ecc.

Certo, inventare tutte queste storie potrebbe non piacerti all'inizio.

Potresti pensare che non ne valga sufficientemente la pena e che tu stia esagerando.

Ma in realtà le persone appartenenti al tuo mercato non ne hanno mai abbastanza.

La tua lettera di vendita deve essere come un affascinante film o serie TV in cui il tuo potenziale cliente è l'attore principale che sta recitando.

Dove sconfigge il cattivo e va via con la ragazza figa alla fine.

Sai... quelle cose che scatenano fantasie.

Ad ogni modo, l'idea è di prendere le fantasie del tuo lettore e allargarle, espanderle...

...e poi mostrargli come il tuo prodotto può renderle realtà.

E sai cosa?

Il momento in cui riuscirai a connettere le fantasie del tuo pubblico con il tuo prodotto sarà il momento in cui smetterai di perdere.

Provalo con la tua prossima pubblicità.

Potrebbe fare una grandissima differenza.

Ti insegno questo e tutto ciò di cui hai bisogno per creare un vero e proprio impero online all'interno del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Entra nella versione completa ora >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Checklist

Oggetto: Sei pronto per il Quizzone?

Oggi con te voglio fare un piccolo test.

Leggi bene la lista di parole qua sotto, analizzane ogni singola componente e immagina fortemente che tu riesca finalmente a raggiungere ogni distinto traguardo elencato:

*Successo

*Ricchezza materiale

*Ricchezza spirituale

*Libertà

*Indipendenza

*Senso di sicurezza

*Controllo costante di ciò che ti accade

Ci sei?

Hai analizzato alla perfezione ogni singola situazione rapportandola alla tua vita e ai tuoi desideri?

Ok, ora torna tra noi.

Sì, perché il test non è finito.

Ho un'altra domanda per te:

Quale pensi che sia il minimo comune denominatore tra tutti i fattori sopra elencati?

O meglio, qual è la caratteristica necessaria e principale che hanno TUTTI in comune?

Hai qualche secondo per pensarci. Sappi che in base a come mi risponderai ti chiederò di procedere o meno con la lettura di questa email.

...

Bene, è tempo di rispondere.

Pensa alla tua risposta definitiva.

LA ACCENDIAMO?

Ok, ormai hai risposto, ed è quindi il momento di darti la soluzione.

L'elemento in comune tra tutte quelle belle parolone e potenziali obiettivi che hai letto a inizio email è:

...

...

LE COMPETENZE!

Esatto caro mio, le competenze non sono altro che la chiave per riuscire a fare ciò che vuoi e per raggiungere ogni singolo obiettivo materiale e non che ti prefissi.

Ora, voglio che tu sia sincero.

La tua risposta definitiva era "Competenze"?

Se sì, allora sei un enorme passo avanti al resto della popolazione perché hai già capito cosa è ciò di cui hai bisogno per realizzare i tuoi sogni.

Quindi è inutile che ti faccia perdere ulteriore tempo. inizia ad acquisirle immediatamente accendendo alla versione completa di Infomarketing Lifestyle.

Vai immediatamente alla versione completa di Infomarketing Lifestyle >>

Al contrario, se la tua risposta definitiva era diversa e dunque sbagliata, devo dirti ancora qualcosa di molto importante.

A parte che sei anche un pò fessacchiotto (nel senso buono del termine) perché chiedendoti "LA ACCENDIAMO?" ti avevo dato già un enorme suggerimento, dato che è una celebre frase pronunciata da Gerry Scotti nel noto programma "Chi Vuol Essere Milionario?"

Programma dove la fortuna è fortemente limitata e vai davvero avanti esclusivamente se hai Competenze.

Da piccolo lo guardavo spesso, e devo riconoscere che vedere ogni sera gente tentare quella scalata milionaria mi faceva davvero sognare.

Io la scalata, l'ho fatta, la sto tutt'ora compiendo e punto sempre più in alto.

I miei milioni li ho guadagnato e mi sto togliendo sempre più soddisfazioni a livello spirituale e non necessariamente materiale.

(Ovviamente tantissime anche a livello materiale).

Come ho fatto?

Ho studiato anni e anni, ho acquisito più competenze possibili, facendo errori e rialzandomi.

Ma anche quando nei momenti più difficili e di stanchezza la gente mi diceva di mollare, io non la ascoltavo.

Perché avevo bene a mente quale fosse la scalata che volevo compiere e quali fossero le competenze di cui avevo bisogno.

Ho continuato ad acquisirle giorno dopo giorno, notte dopo notte, mese dopo mese, anno dopo anno.

Ed eccomi qui.

Tu non hai voglia di metterti in gioco?

Mi dispiace, ma allora non sarai Mai in grado, e te lo do per certo, di raggiungere i tuoi obiettivi e di compiere ciò che hai sempre sognato.

Hai invece voglia di rimboccarti le maniche ora che sai anche tu esattamente ciò di cui hai bisogno?

Bene, allora ho una ottima notizia per te.

Ora anche tu fai parte di una ristrettissima percentuale di popolazione consapevole che le competenze sono la base del Successo.

E per far sì che anche tu possa acquisirle, non devi far altro che entrare all'interno della versione completa di Infomarketing Lifestyle.

(E studiare come ti dico io, chiaramente)

Accedi alla versione completa di Infomarketing Lifestyle >>

Per oggi il quizzone è finito, ma se ti ha stuzzicato, vedrai che entrando in Infomarketing Lifestyle troverai tanti altre risposte che ti apriranno mondi che neanche lontanamente conosci in questo istante.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mucca Pazza

OGGETTO: Lasciali stare, non servono a un ca##o

Qualche tempo fa sono incappato in un articolo su Facebook che parlava di buoni propositi.

Sì dai, quelli che qualsiasi persona fa spesso ogni inizio del nuovo anno.

In sostanza l'articolo elogiava in lungo e in largo l'importanza del creare una lista di buoni propositi che possano farti migliorare come persona e di conseguenza trarre benefici per la tua vita.

A parer mio, articolo totalmente incompleto.

Perché?

Perché i buoni propositi...

...restano solo buoni propositi.

Niente di più.

In sostanza non servono a un cazzo.

Sono solo parole sconnesse e buttate nero su bianco su un foglio di carta straccia, che nella maggioranza dei casi viene anche perso nel giro di pochi giorni o comunque poche settimane.

Ma ora voglio farti una domanda. Voglio chiederti:

Ci campi coi buoni propositi?

Ci paghi la spesa?

Ci sfami la tua famiglia?

Ci vai in vacanza?

Ti ci togli qualsiasi sfizio tu voglia levarti durante le tue giornate?

Tranquillo, la risposta la conosco già.

“Quindi Mik, mi stai dicendo che non si devono avere obiettivi nella vita?”

So che lo stavi pensando.

Comunque no. Assolutamente.

Continua a leggere e capirai.

Goethe diceva: “Pensare è facile, agire è difficile, e mettere i propri pensieri in pratica è la cosa più difficile del mondo.”

La differenza, sappi che non la fa chi scrive qualche bella parola positiva.

Perché in questi anni da formatore ne ho conosciute di persone chiacchierone a cui piace riempirsi la bocca di belle parole per vantarsi con chi hanno attorno, ma che in realtà poi non fanno nulla e spariscono dalla circolazione nel giro di poco tempo.

La differenza la fa chi, dopo aver scritto i propri obiettivi, alza il culo e inizia IMMEDIATAMENTE a percorrere la strada per realizzarli.

E non esistono scorciatoie cazzo.

Chi cerca le scorciatoie parte già con la mentalità peggiore con cui possa affrontare un percorso del genere.

Umberto Saba, a riguardo, diceva che le scorciatoie sono vie più brevi per andare da un luogo ad un altro. Ma che, allo stesso tempo, sono molto difficili; veri sentieri per capre. Possono dare la nostalgia delle strade lunghe, piane, diritte, provinciali.

Ma ti pensi che io, per arrivare a farmi una Tesla o un Maserati, abbia iniziato a cercare ad un modo per fare soldi senza studiare prima?

Col cazzo.

Per arrivare a permettermi ciò che mi posso permettere ora ho fatto sacrifici su sacrifici.

Non è stato facile per niente.

Ma ora l'ho fatto.

La TUA fortuna è che nel mio programma insegno tecniche e competenze che ti permetteranno di intraprendere subito la strada giusta, senza incappare in passi falsi.

Ma questo non significa che ti basterà diventare mio studente acquistando il mio percorso per arrivare al successo.

Ti devi spaccare il culo e devi fare sacrifici.

Almeno nella prima fase, quando dovrai conciliare la tua attività attuale con lo studio.

Ma poi?

Poi devi tenere a mente i buoni propositi ogni singolo giorno.

Ogni singolo giorno mentre agisci e fai azione.

Il buon proposito ha senso solo nel momento in cui viene accompagnato dalla azione imminente.

E se ti permetti anche il lusso di sprecare le opportunità che ti si presentano davanti, beh allora proprio ciao.

Stavo ripensando a tutte quelle persone che potevano permettersi il mio corso, ma che alla fine per qualsiasi stupido motivo non hanno acquistato.

Com'è ora la loro vita?

Esattamente uguale, se non peggiore a prima.

Probabilmente sono sul proprio divano di casa, a pensare già da ora ai propositi da scrivere per il prossimo anno.

Ma intanto continuano a non fare niente per realizzare quelli dell'anno corrente.

Vabbè, problemi loro.

Il primo consiglio spassionato che ti do da amico, è quello di non perdere tempo e di agire ora.

Gli obiettivi si realizzano un passo alla volta.

Uno step dopo l'altro.

Il secondo consiglio invece è quello di entrare nella versione completa di Infomarketing Lifestyle.

Accedi ora alla versione completa di Infomarketing Lifestyle e inizia a dare vita al tuo impero online >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Come dare più valore alle tue email

Se desideri moltiplicare le possibilità che le tue email vengano aperte, lette e completate nelle varie call to action dalla tua lista, allora questo rapido consiglio ti mostrerà come devi fare.

Ecco a te:

Fai semplicemente finta di non inviare una email digitale...

...ma una normale "posta ordinaria".

In altre parole:

Fai finta che non stai più inviando 10.000 email (ad esempio) a costo zero.

Fai finta che stai inviando 10.000 lettere reali, ognuna con un vero timbro di prima classe che costa denaro reale per essere spedita.

E così, al posto delle solite email che generalmente non ti costano nulla per essere inviate, ora avrai una bella spesa di diverse centinaia e migliaia di euro che andrà a pesare sul tuo conto bancario.

Perché se consideri la stampa e le buste, stai spendendo molto.

Ora, immaginare tutto questo in che modo renderà più redditizie le tue promozioni via email?

Beh, pensaci:

Se ti costasse molti soldi reali spedire le tue email, invieresti le stesse mail che stai inviando ora?

Ammettilo, la risposta è no.

Piuttosto impiegheresti molto più tempo, energie e considerazione in ogni aspetto della email.

Dagli oggetti fino agli umili "P.S."

Cambiarebbe l'intera impostazione del processo, vero?

Ed è per questo che se riesci a metterti in questa mentalità, dove appunto inviare le tue email ti costa denaro, e le vendite diventerebbero dunque assolutamente ancora più necessarie, scriverai il tuo contenuto e condurrà la tua intera campagna di email marketing in un modo completamente diverso rispetto a quello che faresti solitamente.

Questo non è il consiglio di email marketing più eclatante del mondo, lo so.

Ma ti farà risparmiare molti errori costosi e renderà estremamente più accattivanti le tue email.

Stanne certo.

Trovi tutto ciò che devi sapere per creare e far decollare il tuo business online all'interno del programma Infomarketing Lifestyle.

Accedi ora alla versione intera >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: Il Successo passa da questi 3 punti

Se vuoi fare l'imprenditore devi mettere in preventivo un concetto fondamentale:

Avere pazienza, fiducia e soprattutto lungimiranza.

Tanta pazienza, tanta fiducia e tanta lungimiranza.

Se non hai né la pazienza, né la fiducia e nemmeno la lungimiranza... cambia mestiere.

Ma fallo subito, prima di sprecare tempo e denaro.

È un consiglio da amico, non ti sto cercando di scoraggiare, sappilo.

Perché ti dico questo?

Perché se intraprendi un percorso del genere, devi dare per scontato che non sempre guadagnerai in maniera direttamente proporzionale alla tua crescita, mese dopo mese.

Cosa intendo?

Ti faccio un esempio.

Il mio esempio:

Ad oggi, il 2019 è l'anno più redditizio per la mia azienda.

Da Gennaio ad oggi ho raggiunto numeri enormi, ben più alti di quelli degli anni precedenti.

Quindi, sul fattore crescita vado super tranquillo perché i numeri parlano.

Ma questo non vuol dire che a Gennaio ho guadagnato X, a Febbraio 2X, a Marzo 3X, ad Aprile 4X e Maggio 5X.

No!

Perché magari a Febbraio ho guadagnato meno rispetto a Gennaio... ma a Marzo ho incassato tre volte tanto il fatturato del primo mese dell'anno.

E così nei mesi successivi.

Nella panoramica complessiva, sono in forte crescita, ma se dovessi basarmi su una analisi mensile, va detto che a Febbraio c'è stato un calo dei guadagni oggettivo.

E se non fossi stato paziente, fiducioso e lungimirante molto probabilmente sarei andato nel panico e non sarei rimasto sufficientemente lucido da continuare a lavorare come necessario di fare per avere successo.

La cosa realmente interessante, è che io già sapevo che a Febbraio avrei guadagnato meno rispetto che a Gennaio.

Questa consapevolezza esce fuori nel momento in cui l'imprenditore è totalmente padrone e a conoscenza di ciò che sta accadendo, giorno dopo giorno, nella sua azienda.

Proprio come lo sono io.

Infatti, sapevo benissimo che a Febbraio le persone dentro il mio funnel erano per la maggioranza lontane dal momento della vendita.

Sapevo esattamente a che punto del funnel fossero, e che quindi per vedere quei guadagni avrei dovuto aspettare Marzo.

E così è stato.

Ricorda:

- 1)Pazienza – perché senza impazzisci;
- 2)Fiducia – perché senza impazzisci;
- 3)Lungimiranza – perché senza non duri mezzo secondo. E quindi impazzisci.

Un'altra cosa che mi auguro che tu capisca sin da subito, è l'importanza di reinvestire i tuoi guadagni.

Perché se inizi a fare cassa e hai ormai appurato che la tua macchina automatizzata sia realmente performante, se non reinvesti i tuoi guadagni (anche in grandissima parte), sei uno scemotto.

Perché vorrebbe dire che per qualche stupida sega mentale stai letteralmente scartando una quantità di grana molto più grande a quella guadagnata in precedenza.

Se vuoi fare soldi, devi spendere soldi.

Spendere = guadagnare (spendere con cognizione di causa ovviamente, non a cazzo di cane)

Se hai paura di spendere, non avere la presunzione di sperare di guadagnare.

O entri in questa mentalità, o come dice Briatore:

“Sei Fuori!”

Capito?

Bene.

Non sei convinto di ciò?

Cazzi tuoi.

Con tutto l'affetto del mondo eh!

Ad ogni modo, tutto quello che devi fare è entrare in Infomarketing Lifestyle.

Punto.

Vedrai che ti si apriranno mondi che fino ad oggi ignoravi totalmente.

Mondi in cui finalmente guadagni come dovresti e inizi a fare sul serio una volta per tutte.

Entra nella versione completa di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Ecco come Batman può far esplodere le tue vendite

Che ci crediate o no, uno dei più grandi segreti di copywriting mai scoperti - ed è spesso usato in molti dei testi più potenti dei grandi copywriter- può essere trovato in un vecchio libro a fumetti.

Lasciami spiegare:

Circa 20 anni fa, le vendite di fumetti di Batman erano miseramente basse;

DC Comics ha addirittura considerato di cancellare alcuni dei loro numeri.

C'erano molti motivi per quel calo.

Ma il più grande era che Batman non fosse popolare come speravano.

Poi è arrivato un ragazzo di nome Frank Miller.

Quasi da un giorno all'altro, Frank Miller, scrittore e artista davvero geniale, ha cambiato Batman, trasformandolo da personaggio a cui nessuno era più interessato...

...a uno dei personaggi più famosi della storia dei fumetti.

E lo ha fatto creando una miniserie intitolata "Il ritorno del Cavaliere Oscuro" su come un Batman più vecchio e fuori forma, cinquantenne, sia costretto a uscire dalla propria "pensione" per affrontare un enorme gonfiore di criminalità, corruzione e malvagità.

Cosa c'entra questo con i tuoi annunci?

Un sacco.

Perché questa è una di quelle rare storie in cui è possibile aprirla a qualsiasi pagina...

...e rimanere comunque "stupito".

Non importa se leggi l'inizio, la metà o la fine.

Ogni singola pagina (letteralmente) contiene qualcosa che ti fa pensare "è fantastico!".

E funziona che tu sia un fan di Batman o meno...

È davvero una storia rivoluzionaria.

Se chiedi a chiunque collezioni fumetti, probabilmente ti dirà che questa sola storia ha cambiato il modo in cui le persone hanno guardato ai fumetti per sempre.

E che ci crediate o no, questo "fattore wow" è quasi sempre contenuto anche in grandi lettere di vendita.

Qualcuno dovrebbe essere in grado di prendere il tuo annuncio e iniziare a leggere ovunque, che sia l'inizio, la metà o la fine, e rimanere immediatamente interessato e "stupito".

Invece di guardare il tuo copy e pensare "oh, un'altra lettera di vendita", dovrebbe avere la percezione di avere tra le mani una grandissima e affascinante lettera piena di informazioni che lo porterà a volerne saperne di più.

Prova a farlo nei tuoi annunci e ammira le tue vendite salire!

Ti spiego questo e tantissimo altro all'interno di Infomarketing Lifestyle.

Entra quindi ora nella versione intera di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Questo non posso assicurartelo...

Io non posso assicurarti che con il mio percorso Infomarketing Lifestyle raggiungerai sicuramente il successo e realizzerai i tuoi sogni.

Non posso proprio.

No, non sono impazzito.

E no, questa non è in nessun modo un'ammissione di non efficacia del programma.

Assolutamente.

Il programma ti assicuro che è completo ed utile in tutte le sue parti.

Da quella mentale a quella strategica.

Da quella teorica a quella pratica.

Ogni singolo aspetto è analizzato è spiegato in profondità e nel migliore dei modi.

Ma comunque, non posso assicurarti che riuscirai sicuramente a raggiungere i tuoi obiettivi.

Ora sicuramente ti starai chiedendo perché non posso, e dove voglio arrivare.

E allora ti rispondo subito.

Vedi...

Gli esseri umani sono dotati del libero arbitrio.

E il libero arbitrio è ciò che alla fine fa la differenza.

Le decisioni che prendiamo ogni singolo giorno, una dopo l'altra, portano a risultati precisi.

Ottime decisioni portano ad ottimi risultati.

Pessime decisioni portano a pessimi risultati.

E per quanto io possa metterti in mano il migliore strumento che tu possa mai avere per realizzare i tuoi sogni...

...anche in questo caso il libero arbitrio fa la differenza.

Solo scelte sensate e decisioni ragionate, supportate a 360° da Infomarketing Lifestyle, ti porteranno a guadagnare come hai sempre voluto.

Ma se decidi di continuare a procrastinare, di non seguire il corso in maniera quasi ossessiva, con il giusto impegno, con la giusta serietà proprio come dico io, se decidi di fare di testa tua non seguendo i miei consigli...

... allora non andrai da nessuna parte.

Questo te lo garantisco.

Non basta acquistare il corso per diventare ricco.

Devi farti il culo, e decidere che è davvero arrivato il momento di dare una svolta alla tua vita.

Altrimenti, ripeto per l'ennesima volta, non cambierà mai un cazzo.

Ciò che devi imparare, come ti anticipavo prima, e che è estremamente fondamentale, è che la persona che sei oggi non è altro che il risultato di una serie di decisioni e scelte prese nel passato.

Anche le decisioni apparentemente più piccole e insignificanti hanno in realtà un peso specifico altissimo.

Pensare "ok questo lo faccio dopo invece che ora" può sembrare una scelta innocua sul momento.

Invece ti assicuro che si dimostrerà pessima.

Perché nel mentre può succedere qualsiasi cosa.

Qualcuno ad esempio può chiederti un favore, tu magari glielo fai, ti dimentichi di ciò che devi fare... e non lo fai più.

Inizi ad accumulare un ritardo sempre più grande che diventerà ovviamente insostenibile ed irrecuperabile.

(Tornando al discorso dell'altro giorno quindi)

Tienilo bene a mente se deciderai di intraprendere il percorso in Infomarketing Lifestyle.

(Se decidi di non farlo per favore cancellati una volta per tutte da questa mailing list)

I compiti e gli esercizi si svolgono immediatamente.

Solo così potrai riuscire nei tuoi intenti.

Se fai scelte sbagliate... ciao ciao successo.

Se nei video ti dico A e tu fai B perché la tua testolina fa come gli pare, non guadagnerai neanche un singolo centesimo.

Ecco perché non posso garantirti che raggiungerai i tuoi obiettivi.

Perché io posso darti i migliori strumenti, ma non posso entrare dentro di te.

Quindi sta a te decidere:

Continuare a vivere in questa situazione o scegliere di intraprendere Infomarketing Lifestyle seguendo esattamente ciò che ti dico io?

Se scegli la seconda, a quel punto ti assicuro che raggiungerai i tuoi obiettivi.

Ma se fai come ti pare, no.

Ripeto, a te la scelta.

Qua sotto trovi il mezzo migliore per farcela:

Entra ora nella versione completa di Infomarketing Lifestyle e inizia a dare una svolta alla tua vita >>

Al Tuo Successo

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: Spesso bastano due lettere

No, per due lettere non intendo quelle che si spediscono e che iniziano con “caro amico”.

Intende proprio due lettere dell’alfabeto.

La N è una.

La O è un’altra.

Uniscile. Cosa viene fuori?

No.

Bravissimo!

(Vabbè questa la faceva anche un bambino di due anni dai).

Ma a cosa ti serve la parola “no”?

Ora te lo spiego:

Partiamo dal presupposto che sarà dura farlo.

Ma devi necessariamente.

Devi necessariamente farlo se vuoi iniziare ad essere produttivo in ogni esatto momento della giornata.

A cosa mi riferisco?

Al mandare a quel paese le persone che ti rallentano e rallentano il tuo percorso di crescita.

E quello del tuo business.

Vedi, non necessariamente queste persone sono tue nemiche:

Spesso le persone che ci rallentano sono infatti nostri familiari o cari amici.

Il problema è che rallentandoti ti creano un danno enorme, senza farlo con cattiveria ovviamente.

Quando dico di mandarli a quel paese in parte enfatizzo, ma il concetto è molto simile.

Devi imparare a dirgli di NO.

Devi fargli capire che decidi tu della tua vita e che loro devono adattarsi ai tuoi standard.

Ma in che modo ti stanno rallentando?

Semplicemente allontanandoti dal tuo focus principale.

Ti faccio un esempio.

Magari tu sei lì, che lavori e sei nella fase pre lancio del tuo prodotto.

Sei super concentrato e vuoi che tutto vada per il verso giusto.

Poi magicamente DRIIIIINNNN.

Notifica sul telefono.

È il tuo amico “Tizio” che ti chiede di andare a prenderti una birra con lui per cazzeggiare un pò insieme.

Allora ti guardi il computer, guardi il lavoro che hai da fare e pensi “ma sì, tanto che mi farà mai una serata fuori”.

Quindi senza pensarci due volte accetti, lasci ciò che stavi facendo e lo raggiungi.

Questa semplice e apparentemente innocua decisione, in realtà compromette ampiamente tutto il tuo lavoro.

Lui non ti ha distolto dal tuo focus principale con cattiveria, e tu ti sei lasciato convincere ad accettare il suo invito.

Ma credimi, ti ha fatto un danno enorme è veramente difficile da riparare.

Perché non c'è niente di peggio che interrompere il proprio work flow.

Spezzi il ritmo, cala l'attenzione, ti dimentichi le cose e quando riprendi il tutto in mano sarà molto difficile per te tornare agli alti livelli su cui stavi lavorando.

Specialmente in un momento chiave come quello.

Quindi? Cosa devi fare?

Devi dire di NO.

Devi essere consapevole di quando puoi realmente permetterti di accettare gli inviti dei tuoi amici (o chi per loro) e di quando invece devi mantenere il focus 100% attivo sul tuo business.

Ora penserai "vabbè Mik, allora non andrò più a prendere una birra con gli amici".

Ovviamente ripeto, non intendo questo.

Prenderti delle pause è sacrosanto, ma devi prenderle quando puoi permettertelo.

E soprattutto le richieste rallentanti di cui ti parlo, non si limitano alla semplice uscita con gli amici.

Quante volte ad esempio le persone ti chiedono di accompagnarle a destra e sinistra perchè devono fare qualcosa di importante?

E tu scocciato accetti perché rifiutando temi di sentirti in colpa.

Ma devi calcolare che accompagnare loro a fare quella cosa importante, toglie tantissimo tempo alla tua di cosa importante.

Che magari è molto più importante della loro.

E il tempo è denaro.

E soprattutto non te lo ridà più nessuno indietro.

Sostanzialmente devi imparare a dire di NO quando non puoi assecondare le richieste degli altri.

A costo di sembrare stronzo.

Qualcuno se la prenderà e si allontanerà.

Chi ti vuole realmente bene si impegnerà a capirti e ti accetterà lo stesso.

Io ho fatto così, e ora sono circondato esclusivamente da persone che mi supportano e con le quali mi trovo alla perfezione.

E guarda dove sono arrivato...

Dispiace per i rapporti persi indubbiamente, ma evidentemente a loro non importava realmente di me.

Non avere paura di offendere le persone.

Pensa a te.

Perché comunque loro facendo in tal maniera a te non pensano minimamente.

Quindi ciò che voglio che tu faccia, è che da questo momento in poi dedichi la massima attenzione a ciò che ho preparato per te, perché può davvero cambiarti la vita se lo vuoi realmente.

Entra subito nella versione intera di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mucca Pazza

OGGETTO: Devi romperla, spaccarla, distruggerla!

Fermo!

Prima di distruggere tutto ciò che hai davanti senza alcun motivo valido, continua a leggere:

Uno dei miei film preferiti è il primo Deadpool.

Non dico che è il miglior film mai realizzato, ci mancherebbe, e nemmeno che non diminuirà il tuo QI (adoro la figura comica dell'antieroe).

Ma all'interno del film c'è una potente lezione di email marketing che potrebbe portare dei vantaggi al tuo.

In particolare, sto parlando di come si può (e deve) rompere la 4^a parete.

Questo significa che Deadpool parla direttamente al pubblico.

E lo fa appunto rompendo la 4^a parete.

E questo, mio fedele iscritto alla mailing list, è anche quello che fanno le grandi e-mail che convertono.

Vedi...quando racconti una storia con un tipo specifico di narrativa, devi far sì che il lettore possa sentirsi preso in causa e che possa dare uno sguardo dietro le quinte della tua vita, della tua attività.

Ovvero devi rompere la 4^a parete.

E la maggior parte delle persone/aziende non lo fa mai. E, anche se lo fanno, lo fanno in maniera stupida.

Cioè parlano di cose che non interessano realmente al lettore.

Ma non temere:

Se vuoi imparare come riuscire a catturare fortemente l'attenzione dei tuoi lettori, e a coinvolgerli in ciò che fai, ho una buona notizia per te:

Ti spiego anche questo all'interno del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Entra quindi ora nella versione intera di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino
Leva: Ispirazione

OGGETTO: La più grande (e terribile) scusa che tu possa dirti

“Mik, credo che il tuo programma non possa aiutarmi perché sono un vero impedito con il computer”.

Ecco una frase che spesso mi sento dire da chi non è ancora un mio studente.

Partiamo da un presupposto:

Per creare un business online non devi essere un ingegnere informatico.

Non devi essere un programmatore.

E no, non devi aver vinto alcun premio Nobel.

Puoi arrivare a creare un vero e proprio impero digitale anche partendo da zero.

E anche non essendo un nativo digitale.

Fatta questa promessa, vorrei parlarti di un argomento molto importante nell'ambito del corretto mindset imprenditoriale.

O più in generale nell'ambito del mindset che un vincente deve avere se vuole raggiungere il Successo.

A quale tema mi sto riferendo?

Al tema del “Non posso farlo perché non lo so fare”.

La classica e più banale scusa che tirano fuori i perdenti per giustificare i propri insuccessi.

Non sentirti offeso se anche tu a volte te ne esci con questa frase...

...ma oggettivamente è così.

Cosa vuol dire che non sai fare qualcosa?

Impari!

È veramente più semplice di quello che si pensi.

Quando sei nato sapevi camminare?

No.

Però hai imparato.

Quando sei nato sapevi camminare?

No.

Però hai imparato.

Quando sei andato alle elementari sapevi ripetere tutte le tabelline?

No.

Però hai imparato.

Quando ti hanno buttato in piscina per la prima volta sapevi nuotare?

No.

Però hai imparato.

Quando hai fatto 18 anni sapevi guidare?

No.

Però hai imparato.

Vedi quante cose non sapevi fare inizialmente e poi hai padroneggiato col tempo allenandoti a farle?

Tantissime.

E potrei trovare diecimila altri esempi...

E allora rispondimi:

Per quale cazzo di motivo ora non dovresti più essere in grado di imparare a fare le cose?

Per quale assurdo motivo non dovresti essere in grado di imparare a usare il computer, soprattutto per un fine economico?

Se i tuoi obiettivi sono davvero forti, allora non c'è cosa che tu non possa imparare per raggiungerli.

Se non ce la fai vuol dire che i tuoi obiettivi non erano abbastanza forti.

O ti reputi inferiore a tutti coloro che invece ci sono riusciti e ci stanno riuscendo?

Io non credo.

E poi ripeto per la milionesima volta:

Per imparare a creare un business digitale che realizzi i tuoi sogni economici (e non solo) grazie al mio programma InfomarketingX, non servono competenze difficili.

Ciò che va fatto viene interamente spiegato all'interno del programma passo dopo passo.

A prova di nonno.

Dalla parte più strategica a quella più tecnica.

Verrai attentamente guidato in ogni singola azione che devi compiere.

Inizia quindi immediatamente:

Entra nella versione completa di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Vuoi iniziare il Cambiamento?

“Il tuo corso costa troppo, non mi va di spendere tutti questi soldi”

Ho ricevuto questo messaggio in chat su Facebook proprio ieri sera, nel post pranzo di Pasquetta.

Ti avviso, in questo email sarò molto diretto e non avrò peli sulla lingua.

I perditempo non mi piacciono, ed è bene che tu sappia sin da ora con chi avrai a che fare se vorrai raggiungere il Successo.

Vedi, ricevo veramente tanti messaggi di qualsiasi tipo, e come quello che ti ho scritto qua sopra me ne sono arrivati altri.

E il mio pensiero è sempre lo stesso:

“E tu che cazzo vuoi da me?”

Il mio corso costa questo. Punto.

Se ti stai facendo problemi sul costo, hai evidentemente ancora un enorme problema imprenditoriale anche a livello di mentalità (oltre che di competenze).

Perché i risultati che i miei studenti hanno ottenuto e continuano ad ottenere parlano chiaro:

InfomarketingX è un programma che ti porta un ROI (ritorno di investimento) pauroso nel momento in cui decidi di studiare alla lettera i miei video ed applicare alla perfezione i miei insegnamenti.

Quindi se tu in questo momento non hai voglia di investire parte dei tuoi soldi nel mio corso, stai sbagliando in maniera esagerata il focus del tuo pensiero.

Pensala così:

Non investendo i soldi del corso, stai potenzialmente lasciando sul tavolo una quantità di denaro che ti permetterebbe di raggiungere finalmente i tuoi obiettivi già dopo poco tempo.

Arrivando a realizzare, uno dopo l'altro, tutti i tuoi sogni.

E no!

Non faccio sconti.

Chi cazzo sono, Babbo Natale?

Nono, siamo anche a Pasqua, non ho lo spirito natalizio e non faccio nessuno sconto.

E non perché sono stronzo, semplicemente non voglio svalutare il mio corso.

Ma poi scusami eh, pensa a questo:

Se vai all'università (o ci mandi tuo figlio), dove passerai/à almeno (e dico almeno) 5 anni, con una spesa media che va dai 10000€ ai 40000€ circa, per poi rimanere disoccupato e senza competenze pratiche... non è peggio?

D'altronde non prendiamoci per il culo:

L'università ormai, invece di aprirti le porte per il mondo del lavoro lo fa automaticamente per quello della disoccupazione.

Conosco moltissimi studenti di marketing laureati anche nelle più prestigiose università italiane, iscriversi al mio corso e rivoluzionare completamente la propria mentalità e il proprio modo di agire.

Perché il mio, oltre alla parte teorica necessaria, è anche un corso estremamente pratico.

Senza la pratica non si va da nessuna parte.

Io invece voglio che ogni mio singolo studente sappia esattamente cosa deve fare in qualsiasi momento del suo percorso imprenditoriale.

Se poi sei uno che gira spesso su Facebook, anche solo per cazzeggiare, potrai anche pensare:

“Mik, però io ho visto tante altre offerte di corsi simili al tuo anche a molto meno”.

Vai, prendili.

Se vuoi buttare soldi, prendili pure.

Ma ragiona:

Se uno ti offre un corso che costa poco, secondo te, cosa cazzo ci puoi trovare dentro?

Funziona come per il vino.

È più buono un vino che costa tanto o uno che trovi al discount a prezzo stracciato?

È una questione di qualità.

E in questo caso anche di ritorno di competenze ed economico.

Ma soprattutto nessuno lì fuori può mostrarti neanche lontanamente il numero dei miei casi studio di successo.

Parlano i fatti, c'è poco da fare.

Quindi?

Cosa vuoi fare?

Lamentarti ancora per il prezzo alto del corso, e comunque credimi, mi sono contenuto anche eccessivamente per il valore che troverai dentro...

...o iniziare ad utilizzare una mentalità intelligente e vincente entrando anche tu nel percorso che ti farà creare un business automatizzato online e ti farà realizzare i tuoi sogni?

Credo sia il caso di attuare la seconda scelta.

Agisci ora.

Entra nella versione intera di Infomarketing Lifestyle e inizia da subito ad abbracciare il successo >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Non provare MAI a farlo!

L'argomento di oggi l'ho già trattato altre volte, ma purtroppo vedo che tanta gente continua a fare certe cose che sono un vero e proprio VELENO per il proprio business.

Di cosa sto parlando?

Sto parlando di una "teoria" del marketing messa in atto da tantissimi imprenditori e che porterà in mezzo secondo il tuo business a... fallire!

Vuoi sapere di che teoria si tratta?

Te lo dico subito.

Si tratta della intramontabile teoria del "secondo me".

Posso dirlo?

"Secondo me" un cazzo.

Vedi, l'errore clamoroso che compiono moltissime persone nel momento in cui tentano di lanciare la propria attività, è che peccano fortemente di presunzione.

Si mettono lì e dicono:

"dobbiamo fare questo questo e quest'altro perché secondo me al nostro target piace di più così".

Ripeto:

"Secondo me" un cazzo.

Tu non sei il tuo target.

Tu dovresti offrire servizi, vendere prodotti, risolvere problemi al tuo target.

Ma non fai minimamente parte di esso.

Quindi non puoi decidere tu cosa pensano loro e quali sono le loro abitudini.

Per scoprire il tutto, devi fare analisi di mercato, analisi di mercato e analisi di mercato.

Punto.

Se vuoi creare un business di successo, è così, non c'è alternativa.

Se invece vuoi fallire dopo mezzo secondo puoi tranquillamente continuare a muoverti tramite la teoria del "secondo me".

Per fare analisi di mercato devi:

- * Scoprire che abitudini ha il tuo cliente tipo;

- * Quanti anni ha;

- * Che linguaggio utilizza;

- * Chi frequenta;

- * Dove si reca abitualmente;

- * Che interessi ha;

- * Di cosa ha paura;

- * Che dubbi ha;

- * Quanto guadagna;

- * Che disponibilità ha;

- * Cosa spera

- * Cosa sta cercando;

- * Cosa dovrebbe volere da te;

- * E molto altro...

Ora so bene che ti stai chiedendo come puoi farlo.

Ma tranquillo, grazie ai social ed internet ormai è facilissimo e nel mio corso è ovviamente una delle primissime cose che insegno dettagliatamente.

Perché è la base di tutto.

Dovrebbe essere scontato, ma purtroppo non lo è.

Ad ogni modo, un metodo semplice semplice è quello di intrufolarsi nei gruppi che frequenta su Facebook il tuo avatar tipo e studiare come si comporta.

Facendo così scoprirai che darai risposta a moltissimi dei quesiti che ti ho scritto sopra nella check list.

Vedi, quando dico che con il “secondo me” non ci farai mai niente, non voglio offenderti, ti sia chiaro.

Al contrario, voglio preservarti.

E con questo, attenzione, non intendo che devi perdere completamente l’iniziativa.

Semplicemente esistono fasi e temi in cui la tua iniziativa e la tua idea sono necessarie, e altre (come questa) in cui sono superflue ed addirittura deleterie.

Questo discorso, vale anche nel momento in cui farai analisi del KPI (indicatore chiave di prestazione), ovvero l’indice che monitora l’andamento di un processo aziendale.

Cosa intendo?

Che se secondo i dati con la tua strategia X stai ottenendo il risultato Y in perfetta linea con i tuoi obiettivi...

...per quale cazzo di motivo dovresti iniziare a seguire una nuova strategia Z solo perché secondo te potrebbe essere migliore?

Se ti dico queste cose è perché in tutto questo tempo ho visto presuntuosi voler cambiare strategie e processi vincenti con dei nuovi basati sul “secondo me”, buttando nel cesso tutto ciò che di buono invece avevano costruito.

Amico mio, il succo di tutto è che se vuoi ottenere dei risultati, devi imparare prima di tutto ad essere umile e a capire che dentro di te non hai già la soluzione a tutto.

Altrimenti saresti già ricco, no?

Per raggiungere i tuoi obiettivi è necessario acquisire delle competenze specifiche e una mentalità che effettivamente (e concretamente) ti permetteranno di avere successo.

Dove puoi acquisirle?

Al link qua sotto:

Entra nel Webinar GRATIS che ho preparato apposta per te e inizia subito la scalata verso il Tuo Successo >>

Bada bene:

Quando ti dico che il mio corso ti porterà davvero a successo, a mia volta NON mi baso minimamente sul “secondo me”.

Ma sulle tantissime storie di successo reali dei miei studenti.

Perché ripeto, con il “secondo me” non ci si fa nulla.

La storia si fa con i fatti e con i dati oggettivi.

Entra quindi nella versione di prova GRATIS di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Hai paura, e non puoi farne a meno

“Mik, ma non hai paura di perdere tutto?”

Ho perso il conto di quante volte negli ultimi anni mi sia stata posta questa domanda.

Sono centinaia e centinaia di anni che il tema “paura” viene trattato in lungo e in largo...

Filosofi, psicologi o semplicemente persone incuriosite dal tema hanno detto la propria a riguardo, spesso entrando in contrasto tra loro.

Sinceramente non credo di saper dare una risposta a questa domanda.

Non ho competenze scientifiche o psicologiche a riguardo.

Ma una cosa ho imparato a farla:

Gestirla.

La paura può essere un fedele alleato come può essere il tuo peggior nemico.

Può essere un limite oppure una spinta a superare un limite.

Può essere abbandono o forza di volontà.

Il vocabolario afferma che la paura è uno Stato emotivo consistente in un senso di insicurezza, di smarrimento e di ansia di fronte a un pericolo reale o immaginario o dinanzi a cosa o a fatto che sia o si creda dannoso;

afferma inoltre che può essere più o meno intensa secondo le persone e le circostanze, assume il carattere di un turbamento forte e improvviso quando il pericolo si presenti inaspettato, colga di sorpresa o comunque appaia imminente.

A me non importa tanto cosa significhi avere paura.

Siamo umani, tutti abbiamo paura.

Chi di una cosa, chi di un'altra.

Generalmente non mi concentro sulla paura.

Perché non è lei l'elemento chiave.

L'elemento chiave è come reagisco alla paura.

E come dicevo prima, puoi reagire in due modi:

In modo attivo o in modo passivo.

Reagire in modo attivo significa sfruttare il senso di paura a proprio vantaggio e trovare delle forze apparentemente nascoste per superare quell'ostacolo o quel pericolo.

Reagire in modo passivo significa sfruttare il senso di paura a proprio svantaggio e lasciare che quell'ostacolo o quel pericolo ti trascini più o meno lentamente nel baratro.

Convenzionalmente potrei dire che non ho paura di perdere tutto ciò che fino ad oggi ho costruito.

E potrei farlo per due motivi:

*Perché conosco alla perfezione le mie competenze, ho piena fiducia in loro e so che non accadrà;

*Se per qualche assurdo motivo dovesse accadere, con la mentalità che ho sfrutterei la paura a mio vantaggio e ricostruirei ciò che ho in questo momento ancora più velocemente di quanto abbia fatto negli ultimi anni.

Per raggiungere il Successo, il pericolo e la paura vanno affrontati con carattere.

Hai paura di non poterti assicurare un futuro sereno?

Hai paura di non poter assicurare un futuro sereno?

Hai paura di vivere perennemente stressato a causa del lavoro che non ti sta minimamente appagando?

Hai paura di intraprendere un percorso perché temi di poter fallire?

Hai paura di essere giudicato?

Hai paura di non farcela?

Bene, è normale.

È giusto così.

Appurato che la paura esista, rendila tua amica.

Trasforma la paura in adrenalina e fai ciò che non hai mai fatto.

Non lasciare mai che ti distrugga.

Mai.

Altrimenti hai perso ancora prima di partire.

E ne vale davvero la pena rinunciare solo per una misera “sensazione” iniziale, magari anche infondata?

Io non credo.

Se rinunci è perché evidentemente non sei abbastanza motivato.

E a quel punto ci sarebbero davvero tante altre cose da cambiare.

Ma diventa un lavoro molto più complicato e introspettivo e non posso fartelo qui ora.

Se pensi invece di essere davvero motivato, allora non devi avere scuse.

Mettiti in gioco e inizia a giocare.

Vuoi guadagnare in maniera esponenziale rispetto a quanto tu faccia già ora creando un business digitale automatizzato?

Manda a fanculo tutte le paure e datti da fare ora:

Entra nella versione completa di Infomarketing Lifestyle e inizia a realizzare i tuoi sogni >>

Al Tuo Successo, Mik Cosentino

Leva: Racconta storie

OGGETTO: (QUASI SPOILER) Vedi, un giorno tutto questo sarà Tuo.

Se hai un profilo Instagram (a causa delle mille storie che vengono fatte a riguardo), dei figli o comunque se sei un amante dei film, non puoi NON essere a conoscenza dell'uscita del remake de "Il Re Leone", il grande classico della Walt Disney.

Essendo un remake è un "quasi spoiler" perché in realtà come ben sai la versione originale è già ben nota a tutti.

Ad ogni modo è tornata anche sui grandi schermi italiani l'avventura eroica del piccolo Simba:

Il giovane leoncino privato del padre e cacciato in esilio, che grazie al coraggio riconquisterà ciò che gli spetta, ritrovando il suo legittimo posto nel cerchio della vita.

Devo ammettere che non ho ancora visto il remake, ma quando andrò sarò in prima fila per tornare bambino, anche per sole due orette, e rivivere quelle emozioni e quella magia che non provo da troppo tempo.

Ad ogni modo, una delle scene più famose del film è quella in cui il padre, Mufasa, mostra il mondo dall'alto e comunica al figlio che un giorno, tutto ciò che stavano osservando in quel momento sarebbe diventato di proprietà del piccolo Simba stesso.

Da quel momento per Simba, parte una serie molto lunga di peripezie e ingiustizie, e di numerosi alti e bassi, dettati da dolorosi tradimenti e stupende nuove amicizie.

Ogni volta che ripenso a questa commovente storia, non posso non pensare al parallelismo tra il piccolo leone e la vita di un imprenditore di Successo.

(Sì, il mio costante pensare al business mi porta spesso a fare certi paragoni).

Vedi, proprio come per Il Re Leone, la vita di un imprenditore di Successo è fatta di tantissimi alti e bassi e di peripezie da superare costantemente.

Anche tutti quegli imprenditori a cui sembra andare sempre tutto una meraviglia in realtà nascondono un numero sostanzioso di sali e scendi personali ed economici che hanno formato giorno dopo giorno il loro carattere, portandoli quindi al Successo.

Un imprenditore spesso viene tradito da persone che apparentemente sembrano essere sincere e fedeli, ma che in realtà non aspettano altro che il suo fallimento o qualche minimo passo falso per alimentare il loro piccolo ego.

È successo a me, e succederà anche a te se deciderai di intraprendere il meraviglioso percorso verso la realizzazione dei tuoi sogni.

Entra nella versione completa di Infomarketing Lifestyle ed inizia subito questo percorso >>

Molte persone che reputi Amiche (con la A maiuscola) si allontaneranno, e ti lasceranno solo proprio quando pensavi di avere assoluto bisogno di loro.

Ti sentirai perso e spaesato.

Apparentemente non saprai più cosa fare.

Vedrai con i tuoi occhi il fallimento avvicinarsi repentinamente.

Ma è proprio in quel momento che invece incontrerai tante persone davvero sincere che condivideranno con te gli stessi obiettivi e di cui ti potrai realmente fidare.

Ed è proprio grazie a loro che riuscirai a scacciare una volta per tutte quei mostri mentali che fino a quel momento ti distruggeranno.

E una volta scacciati, credimi, sarà tutto in discesa.

Riuscirai a trovare il TUO posto che davvero sognavi nel cerchio della vita.

Proprio come Simba alla fine del film.

Vedi, voglio che tu abbia ben chiaro che queste persone che ti aiuteranno a realizzare i tuoi sogni le hai appena trovate:

Io e il mio team (e gli altri miei studenti con i quali diventerai sinceramente amico) ti aiuteremo passo dopo passo a creare il tuo business automatizzato online e a trovare il tuo posto nel cerchio della vita.

Infatti, ciò che Il Re Leone cerca di trasmetterci nel corso della storia, è come facciamo tutti parte, in qualche modo, di questo “cerchio” della grande giostra della vita, in cui tutto viene concatenato in maniera logica e naturale.

Cosa vuol dire?

Che ognuno, nella società, ha un proprio ruolo e propri compiti.

Ma la cosa FONDAMENTALE è che questi compiti rispecchino ciò che ognuno vuole realmente fare, anche se purtroppo, molto spesso non è così.

Ecco perché non devi ascoltare chi ti dice cosa fare al posto tuo.

Ecco perché devi mandare a quel paese chi sta cercando di farti vivere una vita che non ti appartiene realmente.

Il cerchio della vita in cui devi entrare, deve essere il tuo e di nessun altro per essere vissuto al meglio.

Se ti fai convincere da terzi a dedicare il resto dei tuoi giorni ad una attività che non ti soddisfa al 100%, privandoti di ciò che realmente ti piace, vuol dire che stai entrando nel cerchio della vita di qualcun altro.

Ma la vita è la tua, e tu devi viverla nel cerchio in cui vuoi entrare davvero.

Punto.

Ecco perché è importante che tu non perda più neanche un singolo giorno realizzando i sogni di qualcun altro.

E per evitare di farlo ulteriormente, clicca qua sotto:

Entra nella versione completa di Infomarketing Lifestyle e inizia subito a costruire la tua personale realtà basata su ciò che realmente ami fare >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: Ecco perché ti sto mandando tutte queste email

Oggi voglio parlarti di un tema molto discusso tra i marketers e più in generale tra gli imprenditori digitali.

Rullo di tamburi

L'email marketing.

Tataaaaannnn.

Che tema incredibile eh?!

Vedi, devi sapere che l'email marketing è semplicemente tutto.

Molti dicono che mandare email ai propri potenziali clienti non serva a niente.

Cazzate.

L'email marketing è semplicemente tutto (pt.2)

Ti riporto un esempio dell'efficacia di questa tecnica di marketing.

Durante uno dei miei eventi dal vivo che facevo negli anni scorsi (sì, quelli con centinaia e centinaia di persone in aula), era venuto appunto fuori il tema dell'email marketing.

Ovviamente anche al tempo ne ero un grandissimo fan, quindi continuavo a lodarlo tra un insegnamento e l'altro.

Ad un certo punto, mentre avevo dato spazio ad una rapida sessione di domande e risposte, un signore dal pubblico richiede il microfono e afferma:

“Mik, non sono d'accordo con ciò che dici riguardo l'email marketing.

Chiunque senti, tutti odiano ricevere email promozionali.

Non funzionano mai!”

Allora gli ho risposto:

“Ok, stai a sentire:

Tra tutti voi qui in aula, chi è che riceve le mie email?”

Migliaia di mani al cielo (sì, molti le hanno alzate entrambe)

Poi ho continuato:

"Vi piacciono?"

Le trovate interessanti?

Hanno in qualche modo influito sul fatto che voi in questo momento siate qui?

Se sì, alzate la mano”

Di nuovo tutte le mani alzate.

Inutile dire che non ho dovuto convincere ulteriormente lo scettico che aveva alzato la polemica.

Ero sicuro che quelle email che avevo mandato nei mesi precedenti, una dopo l'altra, avevano piano piano convinto i miei potenziali clienti a comprare il biglietto dell'evento e a presentarsi in aula.

Ne ero sicuro perché conosco bene l'email marketing e la sua potenza.

Le email che infastidiscono sono quelle indesiderate.

Quelle spam.

Quelle che ti arrivano e tu non hai mai richiesto che ti fossero inviate.

Se tu invece applichi quello che insegno io, se tu crei una lista di persone realmente interessate a ciò che vendi e che volontariamente si iscrivono alla tua mailing list...

...allora vedrai che l'email marketing avrà una efficacia clamorosa.

Anche perché è un ottimo modo per instaurare un rapporto duraturo ed empatico col tuo potenziale cliente affinché diventi cliente effettivo e di fiducia.

Mostrandoti presente ogni giorno, il tuo potenziale cliente penserà che tu, per lui, ci sei sempre e in qualsiasi momento.

E nella frenesia del mercato di oggi non è per niente una cosa scontata e banale.

Ti insegno a fare questo e ti insegno tutto ciò che devi sapere per creare il tuo business automatico digitale in maniera infallibile all'interno del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Entra qui nella versione completa di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: lo ti troverò, e ti venderò (qualcosa)

Se vuoi conoscere due attributi che possono rendere qualsiasi marketer più persuasivo, più influente e di maggior successo negli affari, allora leggi bene questi due concetti:

1) Maggiore sicurezza verso sè stessi;

2. Padronanza di una precisa e preziosa abilità come il copywriting, la vendita, la negoziazione, la creazione di liste di contatti, o qualunque cosa sia.

Uno dei migliori esempi di applicazione di questi due attributi è tratto dal film "Taken", che ha una delle frasi più citate e celebri della storia dei film.

(Sì, ti ho già parlato di questo film e di questa frase qualche mese fa, ma sotto un altro punto di vista)

La frase è la seguente:

“Non so chi sei. Non so cosa vuoi.

Se stai cercando un riscatto, posso dirti che non ho soldi, ma quello che ho sono un insieme di abilità molto particolari.

Competenze che ho acquisito in una lunghissima carriera. Competenze che mi rendono un incubo per persone come te.

Se lasci andare mia figlia ora, finirà così. Non ti cercherò, non ti perseguiterò.

Ma se non lo farai, ti cercherò, ti troverò e ti ucciderò. "

C'è una ragione per cui questa frase è così memorabile.

Ed è perché trasuda fiducia e padronanza di un'abilità (o una serie di abilità).

Se non ti fai vedere convinto tu in prima persona dal tuo pubblico, come pensi che possano seguirti?

Tieni sempre a mente che il tuo pubblico deve vederti come un condottiero.

Come un vero e proprio leader che prende per mano ciascun singolo cliente e lo porta a raggiungere i propri obiettivi.

Qualsiasi essi siano.

Se fai vedere che hai dubbi, paure, timori...

...che leader pensi di poter essere?

Secondo te se Carlo Magno non avesse avuto carisma e attitudine sarebbe diventato il personaggio storico che è?

Napoleone, Giulio Cesare?

Ma anche parlando di sportivi attuali che hanno e stanno facendo la storia del loro sport di riferimento:

Cristiano Ronaldo?

Lebron James?

Ovunque sono andati, hanno preso la propria squadra e l'hanno portata alla vittoria.

Un caso?

No!

Grinta, tenacia, sicurezza e decisione.

Questo è ciò che devi trasmettere al tuo pubblico.

Sia che vendi una penna, sia che vendi un corso per diventare il sollevatore di pesi più forte del mondo.

E ovviamente questa sicurezza verso sè stessi deve essere accompagnata da una grande abilità, come ti dicevo prima.

Ma tranquillo:

Anche se in questo momento credi di non avere le abilità di cui ti parlavo a inizio email, non è assolutamente un problema.

Non è un problema perché te le insegno tutte all'interno del mio corso Infomarketing Lifestyle.

Lo stesso corso che sta aiutando (e ha già aiutato) migliaia di persone a cambiare la propria vita.

Entra nella versione completa di Infomarketing Lifestyle da qui >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Checklist

OGGETTO: La ricetta di una ricca colazione

No, non parlo di colazioni proteiche.

Non parlo di colazioni con 25 albumi d'uovo per diventare enorme.

Non sono un nutrizionista e non mi permetterei di darti indicazioni a riguardo.

Sto parlando di un'altra colazione ricca.

Ovvero quella che ha fatto Federico.

Chi è Federico?

E a cosa mi sto riferendo?

Dai un'occhiata qua:

FOTO TESTIMONIANZA

Come puoi vedere, Federico è uno dei miei studenti del percorso Infomarketing Lifestyle che tramite i miei insegnamenti ha iniziato a guadagnare grazie al proprio business online.

Il buon Federico ha seguito alla perfezione il proverbio "Il mattino ha l'oro in bocca" e si è portato a casa la bellezza di 750€ in scioltezza, prima del secondo caffè mattutino.

Che tutti sappiamo arrivare verso le 10:30/11:00.

Non male iniziare così una nuova giornata, non trovi?!

Ma come è stato possibile tutto ciò?

Come ha fatto Federico a guadagnare in una sola metà mattinata, quello che per tantissime persone equivale a metà stipendio mensile o (purtroppo) per molti altri proprio l'intero stipendio?

Semplice:

- 1) Ha creduto nella potenza della tecnologia e dei social
- 2) Ha studiato i miei insegnamenti
- 3) Li ha seguiti alla perfezione
- 4) Si è posizionato online
- 5) Ha creato la propria macchina cattura clienti in automatico.

Tutta roba fattibile per chiunque.

Federico non è un persona baciata dalla fortuna.

Federico ha ottenuto questo risultato perché si è rimboccato le maniche e si è dato da fare.

Ha avuto la mentalità aperta abbracciando il digitale ed è stato lungimirante.

A Federico faccio quindi un enorme in bocca al lupo affinché questi 750 in mezza mattinata diventino sempre di più.

A te invito invece a ragionare sul motivo per il quale ancora non ottieni questi risultati.

Ma è semplice:

Perché non sei ancora entrato in Infomarketing Lifestyle.

Se entri, studi e applichi i miei insegnamenti...

...i risultati si ottengono.

È logico.

È un rapporto di causa-effetto naturale.

È dimostrato.

Cosa stai aspettando a fare colazione anche tu mentre ti gusti i 750€ freschi freschi che ti sono appena entrati?

(O magari anche di più)

Onestamente non lo so, ma se hai voglia di farcela anche tu una volta per tutte, ciò che devi fare è molto semplice:

Clicca qui ed entra intanto nella versione di prova GRATIS di Infomarketing Lifestyle
>>

Studia e applica.

E vedrai che il prossimo a far parte delle mie testimonianze sarai tu.

Ti do la mia parola.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Non farlo mai!

Non abituarti.

Non farlo mai!

Abituarsi alle cose, alle situazioni, alle persone o a qualsiasi cosa alla quale ci si possa abituare è l'errore più grande che tu possa mai commettere.

D'altronde pensaci:

Quanti matrimoni o relazioni sentimentali sono terminate perché uno dei due (o entrambi) si era ormai abituato pesantemente alle abitudini che avevano?

Tantissime.

Fare sempre le stesse cose, andare sempre nei stessi posti, dirsi sempre le stesse identiche cose...

...sono tutte azioni letali per una relazione.

No, non sto dicendo che non bisogna avere dei punti fissi come riferimento.

Non sto dicendo neanche che bisogna fare diecimila cose diverse ogni giorno.

Neanche io le faccio, figurati.

Ma abituarsi vuol dire accettare la monotonia.

E accettare la monotonia significa entrare in un circolo dal quale molto difficilmente si riesce a scappare.

Ecco perché ti invito ogni singolo giorno ad agire ORA.

A prendere in mano ORA la tua vita.

Senza aspettare ulteriormente.

Perché aspettando ulteriormente accetti di abituarti a vivere per sempre una vita che ti sta stretta.

Una vita che senti che non ti appartiene.

O comunque accetti di continuare a guadagnare quanto già guadagni, privandoti di scalare la tua attività giorno dopo giorno grazie ad internet.

E privandoti quindi di godere di tutte le bellezze che potresti goderti disponendo di un sostegno economico nettamente maggiore.

O magari accetti di continuare a lavorare tutto il giorno come dipendente, senza poter creare un business che lavori automaticamente al posto tuo e ti conceda più tempo da passare come vuoi e con chi vuoi.

Continuando a procrastinare accetti sempre di più queste abitudini.

E ripeto:

Più passa il tempo, più è difficile uscirne.

Allora ne vale davvero la pena?

Vale davvero la pena continuare a ripetersi frasi come:

“Vabbè ma lo faccio dopo”;

“Alla fine devo farmelo andare bene”;

“Questa è ormai la mia vita”.

Se accetti il fallimento nella tua vita allora sono tutti pensieri legittimi.

Ma se in cuor tuo sai bene di voler cambiare, allora devi agire ORA.

Non tra 5 minuti.

Non oggi pomeriggio.

Non stasera.

Non domani.

ORA.

Pensi che sia troppo fiscale e dirti che farlo tra pochissimo piuttosto che ora sia una esagerazione?

Ti sbagli.

Pensa a tutte le volte che hai detto: “lo faccio tra un’ora” e poi durante quell’ora sono accaduti diversi imprevisti che ti hanno impossibilitato dal compiere quella azione.

Accade spesso, lo so.

Ecco perché bisogna agire ORA e non tra 2 minuti.

Il caffè puoi anche preparartelo dopo.

Fai ORA l’upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle e inizia a dare vita al tuo business online di Successo >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Non te lo nascondo: oggi sono emozionato.

Oggi sono emozionato e voglio festeggiare.

Perché lavorare e farsi il mazzo è importante, ma festeggiare quando si raggiungono i propri obiettivi lo è altrettanto.

(Ovviamente senza mai montarsi la testa oltremodo).

E voglio condividere questa gioia con te.

Come?

Perché voglio festeggiare?

Perché proprio due giorni fa il numero di persone che ha stravolto e sta stravolgendo la propria vita grazie a Infomarketing Lifestyle ha toccato quota 1000!

Ebbene sì, mille persone hanno dato fiducia al mio programma e hanno voluto dare una svolta sostanziale alla propria situazione.

Mille persone hanno creato (o stanno creando) la propria attività e guadagnano online cifre che precedentemente neanche sognavano lontanamente.

Attenzione:

Mille è il numero di clienti entrati in Infomarketing Lifestyle.

In realtà contando i vari progetti che ho lanciato negli ultimi anni gli studenti sono mooolti di più.

Ma ora, da quando ho unito tutti i progetti in questo nuovo chiamato appunto Infomarketing Lifestyle, abbiamo raggiunto quota mille.

E tutto ciò è stupendo.

È stupendo perché sempre più persone hanno preso e stanno prendendo consapevolezza del potenziale di internet.

Sempre più persone hanno iniziato a volersi bene.

Sempre più persone hanno iniziato a inseguire i propri sogni.

Per loro stessi e per la loro famiglia.

Ed è la cosa più importante di tutte.

Un'altra cosa che mi riempie il cuore di gioia è che gli studenti tra loro stringono relazioni di amicizia importanti.

Si sostengono, si incoraggiano e si consolano nei momenti no.

Proprio come una grande e vera famiglia.

E tu cosa aspetti?

Cosa aspetti ad unirti ai mille guerrieri che stanno vincendo la loro battaglia?

Cosa aspetti a cambiare la tua di vita?

Cosa aspetti a entrare a far parte di questa meravigliosa famiglia?

Non perderei ulteriore tempo fossi in te...

E tieni bene a mente che se realmente lo vuoi, il prossimo a guadagnare cifre da capogiro sarai tu.

Devi essere disposto a studiare, applicare e farti il mazzo.

Poi nulla ti potrà fermare.

Fai l'upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle e inizia subito a realizzare i tuoi sogni >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Quando è il momento?

Oggi solo una breve email in cui però ti parlerò di un tema fondamentale per il successo.

Leggi va...

Troppo spesso ricevo una domanda che mi fa saltare i nervi, perché significa che la stragrande maggioranza delle persone è in realtà ancora molto, troppo lontana dall'aver una mentalità vincente.

Che è necessaria per avere successo nel proprio business.

Di che domanda sto parlando?

Di questa:

“Mik, ma quando è il momento adatto per dare vita al mio business online?”

Mah.

boh...

Prova tra 10 anni.

Anzi no! Fai tra 20, va...

Minchia che rabbia.

ORA!

Il momento giusto per iniziare a fare azione è ora.

Non tra poco.

Non domani.

Non più tardi.

ORA.

E i motivi sono molto semplici:

1) Più tempo passa, più difficilmente riuscirai ad entrare nel mercato di riferimento in maniera importante;

2) Se dici che inizi "tra poco", anche dopo dirai che inizierai "tra poco".

Quindi non inizierai mai.

Come stai già facendo da tempo d'altronde, no?

3) Più tardi inizi, meno ti godi i benefici del lavorare online.

E ne paghi le conseguenze te e tutti quelli che ti stanno attorno.

Quindi devi agire ora.

Ma questo è un consiglio che ti do per tutto eh.

Non solo per l'infomarketing.

Devi fare una cosa?

Falla ora.

Sennò poi le cose da fare si moltiplicano e diventeranno impossibili da fare.

E quindi fallirai.

Ma tu non vuoi fallire, giusto?

Allora vediamo se hai afferrato il concetto.

Entra Ora nella versione completa di Infomarketing Lifestyle e inizia da subito a creare il tuo impero online >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Q&A

OGGETTO: (Q&A) Chiariamo alcuni dubbi!

Oggi ti riporto qualcuna delle tantissime domande riguardo il mio corso che ricevo di continuo.

Sono sicuro che leggere le risposte ti sarà molto utile.

Ecco a te:

DOMANDA: Che tipo di assistenza avrò una volta entrato in Infomarketing Lifestyle?

RISPOSTA: Assistenza h24.

24 ore su 24 è attivo il gruppo privato dove io, Gabbo, Pier e i nostri coach chiariremo qualsiasi dubbio o domanda avrete.

Fai il tuo post con la tua domanda e in men che non si dica otterrai la tua risposta.

Puoi fare quante domande puoi.

In più, due volte a settimana si tengono le sessioni live di Q&A con i nostri coach.

Sono veramente molto utili ai nostri studenti perché possono fare anche lì la loro domanda, ma anche perché possono semplicemente ascoltare le risposte ai dubbi degli altri studenti e quindi ricevere spunti o suggerimenti extra.

DOMANDA: Il corso è utile solo a chi ha già una idea di business?

RISPOSTA: Chi ha già una idea di business forse parte più avvantaggiato.

Ma dal momento che insegno a validare la propria idea, molti di loro si accorgono di essere sulla strada sbagliata.

Tranquillo!

Questo non è assolutamente un problema perché CHIUNQUE, sempre seguendo gli insegnamenti del corso, è poi riuscito a correggere il tiro e a buttarsi in un settore in cui si può guadagnare realmente e anche bene.

E inoltre... no!

Il corso non è utile solo a chi ha già una idea di business.

Molti dei miei migliori studenti sono partiti senza una idea e gli è venuta procedendo con le video lezioni del corso.

DOMANDA: Seguire il tuo corso quanto tempo mi porterà via?

RISPOSTA: Se vuoi cambiare la tua vita... tanto.

Se vuoi realizzare i tuoi sogni dovrai farti il culo a studiare e ad applicare.

Poi potrai goderti i risultati.

All'inizio dovrai sgobbare veramente veramente tanto.

Perché dovrai acquisire competenze completamente nuove che in questo momento non conosci neanche lontanamente.

E non esistono scuse.

Di giorno sei impegnato?

Io lo ero tantissimo.

Studiavo la notte.

Non è stato facile, assolutamente.

Però ora mi godo i risultati e lo rifarei all'infinito.

DOMANDA: Il corso può andare bene anche per i ragazzi che ancora studiano?

RISPOSTA: Se vogliono costruirsi il futuro che sognano, che credono di meritarsi e che dipenda esclusivamente da loro allora sì.

Seguire il mio corso è sacrosanto anche per loro.

Se invece vogliono farsi abbindolare dalla società e lavorare tutta la vita per qualcun altro gli basta l'università.

Alla luce di questo direi che non c'è altro tempo da perdere.

Fai subito l'upgrade ed entra nella versione completa di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Personaggi Famosi

OGGETTO: "Leggeró assolutamente questa email"

Qualche anno fa, i media hanno intervistato Donald Trump, e l'argomento era una super modella con cui usciva tempo prima.

Tra le varie cose, Trump ha detto che la modella non era piú un 10 in pagella.

La reazione della modella quando i giornalisti le hanno riportato la risposta dell'attuale presidente degli Stati Uniti d'America?

Era chiaramente scossa, ed emotivamente molto arrabbiata.

Nel mentre era diventata madre e aveva ormai abbandonato da 4 anni la sua carriera da top modem.

E nonostante non avesse piú alcun tipo di rapporto con lui, ciò che Trump ha detto o pensato l'ha ferita.

Le importavano le sue parole.

Le importava perché Trump aveva toccato una delle sue insicurezze.

Con una frase misera.

E indovina cosa?

Il "toccare" le insicurezze in un titolo o nell'oggetto di una email è uno dei modi migliori mai inventati per indurre le persone a leggere i tuoi annunci, le tue e-mail e concederti la loro totale attenzione.

Ed ecco una cosa divertente:

Un piccolo gruppo di persone costantemente indignate non considererà questo consiglio di marketing solo perché ho usato Trump e le sue uscite particolari come esempio.

A un altro gruppo di persone sarà indifferente questa email, perché si ritengono già esperti e non abbastanza interessanti a ricevere suggerimenti (poi però non fanno soldi neanche se rapinano una gioielleria).

Ma un altro gruppo - molto più piccolo degli altri due messi insieme - ragionerà su questo consiglio.

Inizierà a scrivere e-mail utilizzandolo.

E, in definitiva, ne trarranno profitto, indipendentemente dal fatto che amino, odino o disprezzino Trump.

Perché nel mondo c'è chi è in grado di sfruttare gli insegnamenti e chi, per qualsiasi motivo, no.

Tu pensi di essere in grado?

In tal caso, segui i miei insegnamenti e inizia a guadagnare seriamente online.

Fai ora l'upgrade alla versione totale di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Cosa penso dei trucchi per fare soldi

Uno dei passatempo della mia adolescenza al quale sono più affezionato è il famosissimo Game Boy della Nintendo.

E ricordo ancora bene quando alcuni tipi nerd (ma molto molto nerd), al tempo, capirono come manipolare una serie di giochi NES (l'originale sistema Nintendo).

Sì, ammetto di averne approfittato.

Ho iniziato ad imbrogliare a qualche gioco per vincere più velocemente e più facilmente.

In che modo imbrogliavo?

Per esempio:

Potevo dare vita illimitata ai miei personaggi.

O invulnerabilità.

O più soldi e punti esperienza che di solito ti fanno avanzare di livello e aumentare di potenza.

E così via...

Fare questo sostanzialmente voleva dire non solo giocare in modalità facile, ma praticamente in modalità dio.

Ero invincibile.

E dal momento che a me piace vincere, ciò rendeva il gioco molto più divertente e interessante.

Che c'entra questo con te?

Probabilmente niente.

Ma continua a leggermi:

Vedi, crescendo e affrontando la vita reale, non quella dei videogiochi, ho capito che questo atteggiamento è sbagliatissimo.

Nella vita vera non esistono trucchi.

Non esistono formule magiche.

E non devono assolutamente esistere imbrogli.

Nella vita vera ho imparato che se vuoi raggiungere i tuoi obiettivi devi farti il culo.

Punto.

Esistono strade giuste e strade sbagliate.

Esiste chi può mostrarti la strada giusta per farti evitare di incappare in quella sbagliata ed evitare sprechi di soldi, tempo ed energie.

Ma comunque devi farti il culo te in primis per raggiungerla.

Aver capito questa lezione per me è stato fondamentale.

Se non l'avessi mai capita avrei continuato magari ad affrontare la vita cercando trucchi "comodi".

E sicuramente non avrei realizzato neanche mezzo sogno di tutti quelli che invece sto realizzando.

Ti dico questo perché continuamente ricevo messaggi di gente che mi dice robe tipo:

"Ti prego Mik, fai il miracolo e fammi guadagnare".

Io non faccio miracoli.

Io, come ti dicevo poco fa, ti so mostrare alla perfezione e nel dettaglio la strada che devi compiere per arrivare a raggiungere i tuoi obiettivi economici e non.

Se vuoi percorrerla, alza il culo e inizia a camminare.

Se non vuoi, non verrò io a prenderti in braccio.

Quindi?

Cosa hai intenzione di fare?

Seguire i miei insegnamenti per realizzare i tuoi sogni grazie al business online che ti farò creare passo dopo passo?

Perfetto, allora fai una volta per tutte l'upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle e inizia ad agire subito.

Fai da qui l'upgrade >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Personaggi Famosi

OGGETTO: Hai paura degli incubi?

“Perché stai urlando? Non ti ho nemmeno ancora tagliato. ”

- Freddy Krueger

L'altra volta abbiamo parlato di Pennywise, il pagliaccio assassino, oggi parliamo di un cattivo a cui piacciono gli incubi:

Freddy Krueger.

No, non sto impazzendo.

Te ne parlo perché anche da questi personaggi ci sono alcune chicche di business da imparare.

Continua a leggere...

In origine Krueger era un assassino di bambini talmente malvagio che i genitori del quartiere in cui agiva lo avevano bruciato vivo.

Allora lui, per ottenere la sua vendetta, ritorna come un demone nei sogni delle persone:

Indossa guanti con lame affilate sulle dita, invade i sogni dei figli dei genitori che lo hanno ucciso e uccide quei bambini nel sonno.

(Una roba leggera insomma)

Ma non sono i coltelli che gli escono dalle dita che lo rendono così temuto.

Nemmeno la sua pelle bruciata.

E neanche la sua voce malvagia e le sue parole d'ordine che ripete sempre prima di uccidere qualcuno.

No.

Ciò che lo rende così orribile è qualcosa che consente a Freddy di invadere i sogni delle sue vittime e di dargli importanza assoluta nelle loro menti.

Ed è il motivo per cui i bambini fanno tutto il possibile per rimanere svegli e non andare mai a dormire.

Freddy infatti vince prima ancora di mostrare i suoi artigli.

Perché tutti sanno già chi è, cosa vuole e cosa farà prima di arrivare da loro per completare la sua malvagità.

Ma a cosa mi riferisco esattamente?

Ad una tanto malvagia quanto efficace arma della persuasione che usa costantemente.

Non è qualcosa che la maggior parte delle persone è disposta a fare.

Ma se lo fai, puoi spostare le montagne del tuo business.

Puoi fare i soldi veri sostanzialmente.

Funziona per le tue vendite.

Funziona per il posizionamento del tuo brand all'interno del tuo mercato.

Funziona per la percezione che ogni singolo tuo potenziale cliente avrà di te.

E te lo insegno all'interno del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Ecco perché devi assolutamente fare l'upgrade alla versione intera del corso.

Anche perché tramite la versione free trial hai già assaggiato la potenza dei miei insegnamenti.

Clicca qui e fai ora l'upgrade >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Personaggi Famosi

OGGETTO: Il metodo di persuasione più temibile ed infallibile

Uno dei cattivi più spietati mai creati è il temibilissimo Pennywise, il clown del romanzo IT di Stephen King.

Pensaci:

È abilissimo nell'attirare i bambini in luoghi che normalmente eviterebbero.

Incluse fognature scure, case abbandonate e altri luoghi spaventosi che generalmente temono.

Lo fa usando una varietà di metodi, come mostrare un palloncino in movimento ad un bambino, che prontamente lo inizia ad inseguire.

O far vedere a qualcuno una persona cara morta.

O schernendo coloro che desidera tormentare per farli andare da lui.

Sono metodi che funzionano quasi sempre.

Anche sui bambini più intelligenti e generalmente più razionali, nonostante la giovane età.

Il clown malvagio e assetato di sangue riesce in tutto questo grazie a ciò che chiamo:

"La lancia dell'influenza"

Di tutte le Cattive Armi della Persuasione, questa è quella che va più in profondità.

Penetra la psicologia in un modo in cui quasi non puoi fallire nella tua persuasione.

È qualcosa che viene utilizzato anche dai migliori venditori di caratura mondiale.

Questo metodo di persuasione ha generato nel complesso miliardi e miliardi di soldi in entrata.

E se ben utilizzato, prevale sullo scetticismo e sull'esitazione e rende molto più facile l'acquisto del tuo prodotto/servizio.

Se potessi usare un solo metodo per persuadere e influenzare i tuoi potenziali clienti, deve necessariamente essere questo.

Proprio come ho fatto io e come stanno facendo tutti i miei clienti che, infatti, stanno ottenendo dei risultati clamorosi.

ATTENZIONE:

Questo metodo è quasi infallibile, proprio per questo va sempre utilizzato con estrema etica e correttezza.

Anche perché nel business, a lungo termine, va avanti solo chi è etico e corretto.

Gli altri possono fare anche soldi inizialmente, ma poi si fermano e falliscono.

Giustamente aggiungerei.

Detto questo, ti insegno questo metodo persuasivo nel mio programma Infomarketing Lifestyle.

(Chiaramente questo metodo è solo l'1% di tutte le competenze che acquisirai all'interno e che ti faranno dominare all'interno del tuo mercato)

Accedi da qui alla versione completa di Infomarketing Lifestyle per impararlo >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Ecco perché solo alcuni politici restano nella storia mentre tutti gli altri cadono nel dimenticato.

Uno dei metodi con cui mi assicuro di non rimanere mai a corto di idee per le e-mail è il seguente:

Ogni volta che vedo qualcosa che potrebbe contenere anche solo uno sprazzo di idea, tema, oggetto, storia, argomento interessanti, me lo invio immediatamente a me stesso su una casella di posta apposita, e successivamente me li passo in una cartella speciale sul mio hard disk.

Quella cartella conterrà ormai quasi 2.500 note di questo genere.

Ed è in continua crescita...

Alcune di quelle idee che tutt'oggi ripropongo risalgono anche a 5 anni fa, quando tutto è iniziato.

Questo dimostra sia quanto già fossi avanti al tempo, sia quanto utilizzi argomenti universali ed ancora attuali.

Non te lo sto dicendo per vantarmi e farti vedere quanto ce l'ho lungo, semplicemente per confermare che la lungimiranza è la chiave del successo.

Quindi attiva quella materia grigia che hai in testa e inizia a pensare prima degli altri.

E soprattutto ad agire!

Ad ogni modo, tornando alle idee in archivio, c'è un tema che proprio oggi mi è tornato in mente, che contiene un principio estremamente potente di persuasione, adatto alla vendita, che là fuori nessuno ti insegna.

L'avevo trovato leggendo il tweet di un ragazzo, proprio su Twitter.

E diceva così:

“I grandi politici devono pensare tatticamente come un boss del crimine, mettere in campo il carisma di un campione (o eroe) e fare quanto basta affinché mantenga più alleati che avversari.

Tutto sotto lo sguardo del proprio pubblico.

Non si tratta di roba facile, motivo per cui pochi politici sono in realtà percepiti come fantastici"

C'è molto da approfondire a riguardo.

Vale anche nel business tutto ciò.

Ecco perché ai miei studenti insegno a diventare dei veri e propri leader, ancora prima che businessmen di successo.

Se non sviluppi un carattere forte, da vero condottiero, non ti seguirà nemmeno tua moglie in ciò che fai.

Figurati se un cliente ti darà mai il proprio denaro.

Ecco perché devi seguire esattamente per filo e per segno i miei insegnamenti.

Perché così riuscirai a persuadere ogni singola persona ti si presenti davanti.

Per farcela non devi fare altro che passare alla versione completa di Infomarketing Lifestyle, in modo tale da creare un vero e proprio impero digitale.

Passa alla versione completa da qui >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Noi Contro Loro

OGGETTO: Proprio non sopporto questo tipo di persone

Una volta ero a cena con i miei studenti avanzati del mio mastermind da più di 20mila euro l'anno, e uno di loro ad un certo punto ha detto qualcosa che ho trovato particolarmente intrigante.

Ecco cosa ha detto (parafrasato e riassunto):

"Se le persone mi parlano di dramma, sono morte per me".

Non appena l'ha detto, ho pensato:

"Accidenti ... è quello che dovrei fare anche io per allontanare le persone che non voglio mi stiano attorno..."

Ma poi, mi sono reso conto che è quello che già faccio da molto tempo:

Che si tratti di persone che tirano fuori drammi su drammi dalla mattina alla sera, di persone in affari che cercano di attirare l'attenzione tramite il dramma, o che si tratti persino di membri della mia famiglia che fanno del dramma il loro punto forte per sentirsi importanti...

...da tempo attuo una politica non ufficiale che consiste nel "congelare" queste persone.

Perché?

Perché il dramma occupa una ampia banda mentale.

Mi toglie l'attenzione che potrei e dovrei impiegare nei miei affari.

Ed elimina la concentrazione, dal momento che è una distrazione.

Più "invecchio", più è divertente per me congelare le persone che vogliono portare il dramma nella mia vita.

Per quanto mi riguarda, smettono di esistere.

Li ignoro sotto tutti i punti di vista.

E, in alcuni casi, ho dovuto ignorare così tanto queste persone che probabilmente hanno iniziato a dubitare della propria esistenza.

Faccio così:

Non appena qualcuno cerca di manipolarmi, cerca di proiettare su di me le sue sciocchezze, o di rubarmi la concentrazione...

...è fuori!

Inoltre, disprezzo talmente tanto questo tipo di persone che lo faccio con una gioia sadica sapendo perfettamente quanto del mio tempo (che è limitato e irrecuperabile) sto risparmiando, quanta più tranquillità sto guadagnando e quanto molto più successo e serenità mentale sto acquisendo.

Perché ricorda:

Non ignorare re e regine drammatiche che diffondono continuamente il dramma provoca nel cervello la stessa reazione del dolore fisico... ma senza lasciare "segni".

Il mio disprezzo per questi esseri miserabili è a livelli indescrivibili.

Ma se non sei spietato nello sbarazzarti del dramma dalla tua vita, se non sei spietato nello scegliere le persone con le quali passi il tuo tempo (lavorativo e non), avrai molta meno energia, attenzione e tempo per le persone e le cose che lo meritano.

Una volta afferrato questo concetto, ciò che devi fare è completare l'upgrade alla versione completa del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Perché vorrebbe dire ottenere le competenze necessarie per dare vita al proprio impero online.

Fai da qui l'upgrade >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Cosa hanno in comune Re Serse e Tony Robbins

"... Sono un dio generoso. Posso renderti ricco oltre ogni misura. "

- Serse
"300"

All'inizio di quest'anno, stavo guardando di nuovo il magnifico film "300", e mi è venuto in mente quanto siano incredibilmente simili il Cattivo Re Serse e Tony Robbins.

Ad esempio, entrambi:

- * Hanno stranamente lo stesso suono della voce
- * Sono insolitamente alti
- * Controllano orde di persone, spesso con promesse di ricchezza e gloria
- * Sono amati o odiati, non sono indifferenti
- * Sono essenzialmente trattati come degli "dei" dai loro seguaci.
- * Hanno le facce intonacate ovunque: Tony nel mondo del marketing e della crescita personale, e Serse sulle monete del regno
- * Usano intenzionalmente le "interruzioni di schemi" - Tony tramite la PNL e Serse con l'uso di mostri (i cosiddetti "immortali" e altre creature deformi che manda all'attacco).
- * Sono costruttori di imperi (a modo loro)
- * Usano dimostrazioni drammatiche (la passeggiata di fuoco di Tony, le decapitazioni di Serse)
- * E soprattutto...

...entrambi hanno uno degli attributi più importanti, redditizi e potenti che chiunque possa mai possedere: re o contadino, esperto o principiante, professionista o dilettante.

Di quale attributo parlo?

Di un attributo che ovviamente insegno ad ottenere nel mio programma Infomarketing Lifestyle e che ha permesso anche me e i miei studenti di ottenere i risultati assurdi che stanno ottenendo.

Usa questo attributo in modo giusto e le persone che di solito ti ignorano, inizieranno a dipendere da ogni tua parola.

Coloro che normalmente ti respingono, potrebbero trovarsi irresistibilmente a pendere dalle tue labbra.

Le persone che normalmente non ti presterebbero attenzione o rispetto potrebbero semplicemente volerti assumere.

Pensi che stia scherzando?

Fai come ti pare.

Ma ti dico solo che puoi testarlo tu stesso facendo l'upgrade alla versione completa del mio percorso.

Fai l'upgrade da qui >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: L'errore più grave che potresti mai commettere

Ieri mattina, durante una delle due Q&A settimanali che sostengono i miei coach e dedicate ai miei studenti del programma Infomarketing Lifestyle, è stata fatta la seguente domanda da una mia nuovissima studentessa:

“Secondo voi, qual è l'errore più grave che va assolutamente evitato?”

La risposta dei miei coach è stata immediata ed esattamente uguale a ciò che avrei risposto io.

(Non a caso li considero come un prolungamento della mia testa, e sono le uniche persone di cui mi fido per quanto riguarda il business, oltre che mio fratello Gabbo e il mio socio Pier)

Ad ogni modo, ecco la risposta:

“L'errore più grave che potresti mai commettere non è di natura né tecnica, né strategica.

Fare sbagli di questo genere è sacrosanto e ben vengano, perché tutti facilmente risolvibili e ti aiutano a crescere.

Ciò che devi assolutamente evitare è invece la discontinuità e la mancanza di azione.

La discontinuità infatti è l'errore più distruttivo che ucciderà completamente il tuo business.

Puoi essere un fenomeno ed avere l'idea migliore e più profittevole al mondo.

Se sei discontinuo, non alzerai mai neanche un singolo centesimo.

Una volta che decidi di buttarti, devi essere costante.

Devi studiare e lavorare un pò ogni singolo giorno.

Meglio poco tutti i giorni, che tantissimo un giorno e niente per i restanti 10.

In più, come dicevamo prima, oltre alla discontinuità devi evitare la mancanza di azione.

Sostanzialmente devi smettere di procrastinare.

È inutile trascorrere continuamente le proprie giornate facendosi venire idee e cercare di migliorarle...

...se poi non agisci e non trasformi queste teorie in pratica.

Molti compiono l'errore di non agire finché la propria idea non rasenta la perfezione, senza però sapere che la perfezione si ottiene solamente con il tempo, migliorando il proprio prodotto grazie ai feedback del mercato.

E vien da sé che se non lancerai mai, i feedback non li riceverai mai.

Questi sono gli errori più clamorosi che potresti mai commettere"

Concordo e sottoscrivo ogni singola parola.

In tutti questi anni io stesso ho commesso molti errori strategici e tecnici.

Tutti i miei migliori studenti lo hanno fatto.

Ma ciò che non abbiamo commesso, è stato essere discontinui e procrastinare.

Cosa che invece hanno fatto gli unici che non hanno ottenuto risultati.

E tu?

Sei pronto ad evitare questi due errori e a raggiungere il Successo?

In tal caso, fai l'upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle.

Accedi da qui alla versione completa >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mucca Pazza

OGGETTO: Preferisci una Ferrari o un Fiorino a metano?

Un mio nuovo cliente ha un messaggio di speranza per coloro che si disperano per il prezzo del mio programma.

Me lo ha scritto per email, e voglio girartelo qua:

“Come avevi promesso, le e-mail che ho scritto ai miei potenziali clienti seguendo le tue direttive, sono state notate immediatamente e tantissimo.

Uno sviluppatore grafico mi ha appena offerto 3 volte la mia tariffa media per scrivere le sue e-mail.

Quindi... grazie!

Grazie perché sono appena entrato in Infomarketing Lifestyle e già me lo sono ripagato”.

Vedi...

Quando dico che con Infomarketing Lifestyle puoi ottenere immediatamente i primi clienti e ripagarti il costo del corso in un battito di ciglia, non scherzo.

Se non fosse vero, non lo direi.

Perché dovrei rovinare la mia immagine?!

Lo dico perché è così che funziona.

Ovviamente questo non succede sempre.

Potrebbe anche non accadere mai.

Infatti, se entri nel programma e fai come credi tu senza seguire le mie direttive, allora non ci riuscirai.

Questo mi pare ovvio.

Ma ripeto:

Se applichi alla lettera i miei insegnamenti... allora ci riuscirai.

E poi sarà tutto in discesa!

È sempre bene ricordare ai miei potenziali clienti (e clienti effettivi) che c'è una possibilità di fallimento.

Ma è anche bene ricordare che dipende esclusivamente da loro.

Perché il mezzo che avranno per le mani entrando nel mio programma è vincente.

Ma se per le mani hai una Ferrari e non segui i miei insegnamenti... andrai meno veloce di un Fiorino a metano.

Quindi:

Dipende esclusivamente da te.

Se vuoi vincere la gara verso il Successo sfrecciando come se fossi in una Ferrari, allora fai subito l'upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle.

Accedi da qui alla versione intera >>

Altrimenti continua ad andare lento, a bucare ogni 10 metri e ad ingolfare il motore del tuo fiorino.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: (FONDAMENTALE) Impara a fare questo se vuoi raggiungere il Successo

Nella vita bisogna imparare a voler bene a sè stessi se si vuole raggiungere il successo.

E voler bene a sè stessi spesso significa non dover sempre e per forza accontentare gli altri.

Il tempo che abbiamo a nostra disposizione per realizzare i nostri sogni purtroppo non è infinito.

Sì, è vero, dico spesso che non è mai troppo tardi per cercare di raggiungere i propri obiettivi.

Ma è anche vero che più si ritarda questa ricerca, più diventa difficile e soprattutto avrai meno tempo per goderti i frutti del lavoro svolto.

Ecco perché bisogna ottimizzare al massimo le proprio ore.

Ogni singola ora.

Ed ecco perché bisogna imparare a dire di no qualche volta agli altri.

Anche a chi ami.

Non è menefreghismo o egocentrismo.

No no!

È semplice amor proprio.

E se le persone che ti stanno attorno non ti capiranno neanche dopo che ci avrai parlato, forse dopotutto non saranno le persone più giuste per te.

Perché chi non condivide i tuoi sogni, non è meritevole della tua compagnia e della tua dedizione nei loro confronti.

Pensaci:

Quante volte avresti davvero voluto fare qualcosa, qualsiasi cosa, ma qualcuno a te vicino l'ha impedito?

E sappi che se finalmente proverai a cambiare la tua vita iniziando a vivere quella che davvero vuoi vivere, ci saranno molte persone che non ti capiranno.

Molte persone che ti remeranno contro.

Alcuni lo faranno per invidia.

Altri perché semplicemente non ti capiranno.

I primi abbandonali.

I secondi prova a parlargli.

Se capiscono bene, altrimenti a malincuore lascia stare anche loro.

Meriti di vivere la vita che vuoi tu.

Non quella che qualcun altro vuole per te.

Capisco bene che non è facile prendere in mano la situazione.

Ma va fatto.

Va fatto per te, per la tua famiglia e per chi ami davvero.

Anche alcuni di quelli che ti amano, ripeto, ti daranno contro.

Non lo faranno con cattiveria loro.

Saranno solamente spaventati dal cambiamento.

Ma sarà un cambiamento assolutamente positivo.

Quindi faglielo capire e vivetelo insieme.

Ottimizza il tuo tempo.

Impara a dire di no.

Devi studiare e farti il culo per raggiungere i tuoi obiettivi?

Allora rifiuta momentaneamente i vari inviti a cena, le passeggiate in centro, il cinema in tarda serata.

Dovrai isolarti un minimo, almeno all'inizio.

Ma ne varrà la pena, credimi.

E, ribadisco nuovamente, ti servirà anche per capire chi di quelli che ti circondano sono realmente interessati a te e al tuo bene.

Farà male scoprire che alcuni ti frequentavano solo per comodità.

È successo anche a me.

Molti dei miei amici quando ho iniziato a cambiare la mia vita mi hanno allontanato perché mi vedevano diverso.

Come se fossi un alieno.

Alcuni tra loro hanno addirittura iniziato a deridermi.

Poi quando ho raggiunto il Successo mi hanno chiesto di aiutarli.

Lì sta a te decidere se allungare la mano per pietà, oppure giustamente lasciarli ai cavoli loro.

L'importante è che non ti togli tempo.

Mai.

Inizia da subito a dedicare a te stesso tempo prezioso e fai l'upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle.

Ti permetterà di digitalizzare completamente la tua attività o la tua idea e di iniziare a vivere la vita dei tuoi sogni.

Fai l'upgrade da qui >>

Al Tuo Successo,
Mik Cosentino

Leva: Racconta Storie

OGGETTO: Ecco cosa puoi ottenere in un solo mese (e anche di più)

Qualche ora fa una mia studente mi ha scritto questo:

“Grazie a Dio sei entrato nella mia vita.

Negli ultimi 2-3 anni, mentre cercavo di formarmi sul mondo degli affari e del marketing online (sono un assistente medico), sono stato bombardato dai guru che abitano i social network 24h su 24.

Hanno fatto impazzire i social media, e mi sentivo come se stessero cercando di prendere la mia anima.

Alla fine, quando stavo per abbandonare la ricerca perché nauseata, ti ho trovato.

Praticamente ogni singola parola che hai condiviso risuonava in me.

Mi rispecchiavo perfettamente in ogni singola immagine da te dipinta.

Mi sono iscritta alla tua lista 1 mese e mezzo fa.

Dopo 2 settimane sono entrata nella versione Free Trial del tuo corso Infomarketing Lifestyle.

Una settimana dopo, fomentata dalla potenza della versione di prova, ho deciso di compiere il grande passo e mi sono iscritta alla versione intera di Infomarketing Lifestyle.

Il risultato?

In un solo mese (di studio e sacrifici):

Ho messo le basi solide della mia attività online e ho iniziato a inviare alla mia lista 2 email al giorno dalla scorsa settimana.

La mia lista era ridicola (100 persone).

Ma nonostante ciò, ancora prima di andare in organico, col solo applicare forse il 10% delle competenze che troverò in Infomarketing Lifestyle, ho registrato 2 clienti one-to-one per un totale di 6000€.

Non male eh?!

Grazie per essere la voce del sarcasmo e della ragione in un mondo online noioso e ripetitivo.

Ti terrò informato sui miei progressi”

Vedi, questo è l'esempio perfetto del percorso che ho pensato per il mio cliente tipo affinché si impegni in tutto e si trovi sempre a suo agio.

Parte con la mailing list, passa per la versione di prova GRATIS e finisce con la versione completa.

Facendo così, entrerà nel mio programma senza alcun dubbio è convinto al 100% di trovarsi davanti ad un prodotto che gli cambierà la vita.

Perché è così.

Perché ha cambiato la mia è da 5 anni a questa parte sta cambiando quella di centinaia e centinaia di miei studenti (come ormai poi ben vedere dalle centinaia e centinaia di testimonianze che ti invio).

Completa anche tu questo percorso che ti porterà al Successo:

Fai il passo successivo ed entra ora nella versione completa di Infomarketing Lifestyle
>>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Stavolta mi sono davvero indemoniato!

La mail di oggi sarà molto breve perché in questi giorni ho molte cose da fare qui alle Hawaii.

(E almeno in luna di miele mi concedo un pò più di riposo dai)

Voglio solamente ribadire un concetto tanto veloce quanto fondamentale:

Non serve ad un cazzo acquistare corsi solo per collezionarli.

Se entri nel mio programma, devi farti il culo.

Dal primo momento a... sempre!

Non basta acquistare Infomarketing Lifestyle per diventare ricchi e per vivere la vita che hai sempre sognato.

Se sei in questa mentalità, scordatelo.

Punto.

Te lo dico perché ieri ho ricevuto un messaggio da una persona che è entrata nel mio percorso.

Ovviamente non farò nomi.

Il messaggio diceva la seguente cosa:

“Mik, ho acquistato il tuo corso, ma non sto ottenendo risultati.

Come è possibile?”

Allora, tramite il portale, Pier è andato a vedere che percentuale di moduli e video avesse completato.

7%.

E ha acquistato circa 4 mesi fa.

Ma ora mi chiedo:

Ma che cazzo ti aspetti?

Ma che messaggi mi mandi?

Se compri un preservativo e non lo metti, e la ragazza con cui lo fai rimane incinta...
che fai?

Chiami la Durex e ti lamenti?

“Eh guardi, il preservativo l’ho tirato fuori dalla scatola, era lì sul comodino, ma non
ha funzionato”.

Senti che ti rispondono va!

Basta, finito lo sfogo.

Sono in luna di miele e non voglio che nessuno me la rovini.

Te lo sto scrivendo solo perché spero che tu sia 100% consapevole che se entri nel
mio programma devi farti il culo.

Non ci sono scuse. Se te lo fai, come ti insegno io, ottieni risultati.

100%.

Se non te lo fai, non ottieni risultati.

100%.

Che intenzioni hai quindi?

Fartelo per cambiare definitivamente la tua vita?

Allora fai da qui l’upgrade una volta per tutte alla versione completa del mio
programma Infomarketing Lifestyle e inizia a macinare.

Fai l’upgrade da qui >>

Al Tuo Successo

Leva: Mix

OGGETTO: Come i vecchi testi religiosi possono aiutarti con il copy

Se vuoi sapere come iniettare un sacco di pathos che attiri l'attenzione in tutte le tue lettere di vendita, ecco come hanno fatto migliaia di anni fa i maestri narratori religiosi.

E soprattutto, ecco come puoi usare le loro tattiche nei tuoi annunci di oggi.

Leggi qua:

Per dare al tuo copy un inarrestabile senso del dramma (rendendolo quindi accattivante), tutto ciò che devi fare è delineare costantemente gli "estremi" nel momento in cui dipingi il quadro del "prima e dopo" l'utilizzo tuo prodotto.

Per esempio:

Facciamo che stai creando un annuncio per vendere un modo per aumentare rapidamente e facilmente i muscoli sul proprio corpo.

In questo caso, e puoi farlo con quasi tutto ciò che vendi, tratteresti il percorso di un ragazzo davvero magro che diventa enorme.

Non il ragazzo medio che sta diventando enorme.

Ma bensì il tipo quasi "malaticcio", magro.

In questo caso, dovresti descrivere la fase del "prima" con parole e frasi come:

"Magro come un anoressico"

"Sembrava un pezzo di gesso"

"Quelle braccia scheletriche"

"Quel petto spelacchiato"

"Le ragazze ridevano e i ragazzi ridacchiavano quando si toglieva la camicia in spiaggia"

E così via...

Una delle ragioni per cui funziona così bene è perché il ragazzo che la legge probabilmente non è così magro come quello che stai descrivendo.

E così penserà roba tipo:

"Hey, se questo ragazzo può mettere massa, non dovrei avere problemi a farlo io che parto con una forma decisamente migliore!"

Un altro motivo per cui questa tattica funziona è che quando si dipinge un'immagine drammatica del "prima", e poi si contrasta con i potenti vantaggi del "dopo", si dà al tuo copy un effetto epico in stile "buono contro cattivo".

Se leggi una delle antiche storie religiose (come ad esempio la Bibbia, per esempio) vedrai che questo tipo di effetto "paradiso e inferno" viene usato di routine.

Potrebbe non essere sempre immediato come nell'esempio sopra.

Ma con un pò di sforzo e di pensiero, dovresti essere in grado di lavorare su questo concetto nella maggior parte degli annunci, vendendo la maggior parte di qualsiasi tipo di prodotto o servizio.

Ti spiego questo e mooolto altro nella versione completa del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Fai ora l'upgrade >>

Tanto hai già capito quanto vale, devi solo lanciarti definitivamente.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Racconta Storie

OGGETTO: Il segreto di un ricco avvocato che si rifiuta di fare pubblicità

Se desideri un modo semplice per evitare molte avversità, lo strazio e più in generale "l'inferno" che vivi quando provi a scrivere le tue lettere di vendita e i tuoi annunci, dai un'occhiata a questa storia:

Qualche tempo fa, quando eravamo ancora agli inizi, io e mio fratello Gabbone siamo dovuti andare dall'avvocato per una consultazione legale.

E incredibilmente, da quell'incontro ho imparato un'incredibile lezione di marketing dall'avvocato.

Vedi, quando ci siamo recati lì per vedere se era lui quello che avremmo scelto e a cui affidarci, c'era qualcosa di diverso nel suo ufficio rispetto a quello di tutti gli altri.

Non c'erano riviste sparse sui tavoli.

Nessun libro da colorare o giocattoli per bambini.

Niente contenitore dell'acqua o caffettiera.

Non c'era nemmeno una televisione che trasmettesse le notizie o il calcio.

Infatti, oltre ad un limone gigante sul muro, la sala di attesa era vuota.

Tranne per una cosa.

C'erano diversi raccoglitori giganteschi sui tavolini sparsi per la stanza.

E guardare attraverso quei raccoglitori era davvero l'unica cosa che potevi fare per passare il tempo.

E ognuno di quei grassi raccoglitori era pieno (copertina a copertina) di testimonianze di clienti felici.

Sto parlando anche di testimonianze dettagliate e appassionante.

Alcune delle quali erano lunghe diverse pagine.

Ora, in quella situazione, pensi che avevamo ancora qualsiasi possibile traccia di dubbio riguardo la sua scelta per il nostro lavoro?

Assolutamente no!

Ci siamo convinti ancora prima di sederci alla sua scrivania.

Praticamente ci ha "venduto" il suo servizio prima ancora di averlo visto negli occhi.

Non ho bisogno di vedere le sue credenziali.

Non ho bisogno di controllare i suoi riferimenti.

Non dovevo fare altro che firmare sulla linea tratteggiata.

Ora, per te questo è estremamente utile farlo se vendi un servizio o esegui un'attività di cui esiste una "certificazione di competenza" di base.

Ciò significa che è già scontato che tu sia competente in ciò che stai facendo.

Avvocati, dentisti, pittori, addetti alle pulizie di uffici, commercialisti e altre imprese di servizi rientrano solitamente in questa categoria.

Se è il tuo caso - e se hai abbastanza testimonianze e gestisci un'attività in cui è già scontato che tu possa fare un ottimo lavoro per la maggior parte dei tuoi clienti - potresti semplicemente lasciare che quelle testimonianze parlino per te.

Non dovrai più starti a dannare ore e ore per creare strategie di vendita vincenti da mettere su carta nel tuo copy.

Lascia che siano le testimonianze dei tuoi clienti a vendere per te.

Ecco perché ogni settimana ti mando tantissime testimonianze di miei studenti che ottengono risultati.

Perché è l'arma più potente, c'è poco da fare.

Ovviamente la testimonianza dà i suoi frutti anche qualora non avessi quelle "certificazioni di competenza" di cui ti parlavo prima.

Funzionano.

Sempre e in qualsiasi caso.

Il Successo dei tuoi clienti è il Tuo Successo.

E se vuoi ottenerlo il prima possibile, fai il passo definitivo ed entra nella versione completa del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Fai da qui l'upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: Una testimonianza aperta per chi afferma che non condivido abbastanza “valore” gratuito

Ieri, uno dei miei iscritti alla mailing list (quindi ancora non mio cliente), mi ha mandato un messaggio su Facebook molto interessante.

Era ovviamente rivolto a me, ma in qualche modo si rivolgeva anche a tutti quelli che affermano che nei miei contenuti gratuiti (come queste email) non do abbastanza “valore”.

Ecco a te cosa mi ha scritto:

“... volevo inoltre farti sapere che, applicando solamente le cose che ti ho visto fare ed insegnare nelle tue e-mail quotidiane, nei tuoi video e nei tuoi post gratis, ho portato il mio client, a cui faccio da ghost marketer, ad aumentare notevolmente la percezione che il mercato ha di lui e di conseguenza a vendere lo stesso prodotto ad un prezzo 3 volte più alto.

Ma non solo!

Gli ho fatto anche quadruplicare il proprio giro di clienti.

Sentiti libero di usare questa testimonianza per zittire qualsiasi hater dica che non condividi abbastanza valore nei tuoi post gratuiti.

Se solo queste persone passassero più tempo a pensare per sè stesse e ad applicare le tue perle giornaliere, piuttosto che criticare a spada tratta, attaccare e pretendere sempre di più, la loro vita sarebbe già notevolmente migliorata.

Sono ovviamente d'accordo su questo.

Ma in parte, e con estremo affetto sia chiaro, mi sento di criticare anche questa persona che mi ha appena lasciato questa stupenda testimonianza.

Una critica costruttiva, per il suo bene eh.

Perché se in maniera totalmente gratuita sta ottenendo tutto questo, pensa cosa potrebbe ottenere entrando nel mio programma completo...

E vale anche per te amico mio:

Hai ormai assaggiato la potenza della versione di prova di Infomarketing Lifestyle.

Sai già qual è il livello.

Cosa aspetti per fare l'upgrade alla versione completa?

Che qualche forza di natura superiore decida per te che è il momento di stravolgere definitivamente la tua vita?

No...

Non funziona così.

La scintilla deve partire da te.

Falla partire ora, non potrai più farne a meno, credimi.

Fai l'upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: La bugia più grande del marketing digitale

Una dei falsi miti più comuni del marketing online è il concetto di poter creare un business rimanendo “pigri”.

Sì dai, tutte quelle frasi del tipo:

“Riuscirai a guadagnare senza dover muovere un singolo dito”

“Esiste una formula magica per guadagnare senza faticare”

E bla bla bla..

Tutte cazzate!

Senza il sacrificio e il duro lavoro non si ottiene nulla.

Quello che faccio sempre è assicurarti dei risultati qualora seguissi i miei insegnamenti.

Ma i miei insegnamenti prevedono studio, sacrifici e sudore.

Se sei disposto a tutto questo, allora sì che arriverai a guadagnare quanto vuoi e a goderti la vita come desideri.

I miei studenti di successo si fanno il culo.

Io stesso mi sono fatto e mi faccio il culo da 5 anni a questa parte.

Ed ecco perché, per ispirarti a lavorare sodo, ti racconterò una cosa che ho letto poco tempo fa in un'intervista a Quentin Tarantino.

Il contesto:

Lo stavano intervistando sul suo prossimo film.

E la trama parla di un attore di Hollywood e del suo stuntman alla fine degli anni '60.

Sostanzialmente, per essere sicuro che il film esca il più autentico possibile, Quentin ha letteralmente scritto 5 sceneggiature di episodi di una serie televisiva immaginaria in cui appaiono gli attori che poi recitano nel film.

Si tratta di una serie TV immaginaria che non sarà mai prodotta e il pubblico non la vedrà mai.

Inoltre, ha scritto tutta la storia e il background del personaggio principale del film e tutte le varie storie, stranezze e aneddoti sui set su cui ha lavorato.

La domanda sorge spontanea:

Perché ha fatto tutto questo lavoro extra?

E perché lo ha fatto anche se il pubblico non lo vedrà?

Perché, come ha detto nell'intervista:

"Il pubblico deve sapere che considero seriamente questa storia e che ci sono risposte a tutte le possibili domande e i possibili dubbi che potrebbero sorgere.

Non le dirò esplicitamente e di mia iniziativa, ma se qualcuno dovesse mai chiedermele; potrei dare una risposta immediata e sensata.

Lo scrittore deve conoscere la storia di ogni singolo personaggio. Passato e futuro.

Devi essere in grado di lanciarlo come se lo conoscessi da una vita".

Tutta l'intervista è un enorme insegnamento per i marketers e per chiunque sia in affari.

Comunque, la morale?

Non esistono persone pigre di successo.

Anche uno come Quentin Tarantino, nonostante sia a livello che tutti conosciamo, continua a farsi il culo extra e non lasciare nulla al caso.

Quindi fai attenzione:

I miei insegnamenti sono sicuramente a prova di scemo.

Ma, come ogni abilità, devi lavorare duramente per imparare a padroneggiarli alla perfezione.

Quindi, il mio programma è del tutto incompatibile con i pigri, i collezionisti di corsi che non fanno mai azione e tutte quelle anime che si raccontano continuamente scuse e che non hanno il carattere di impegnarsi per migliorare la propria vita.

Se sei disposto a farti il culo per raggiungere il Successo, fai l'upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle.

Anche perché parliamoci chiaro, hai già assaggiato la potenza della versione di prova gratis.

Capirai da solo cosa potresti ottenere se studiassi e applicassi tutto ciò che troveresti all'interno della versione completa.

Fai subito l'upgrade >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Una piccola riflessione importante...

Se mi segui su Instagram, ti sarai accorto che ieri sono partito per l'ennesima volta.

In genere quasi sempre per lavoro, questa volta no, è la volta più bella di tutte:

Sì, perché sono in luna di miele con mia moglie Vale.

(mi fa ancora mooolto strano appellarla così)

Proprio per questo motivo, dato che non voglio togliere troppo tempo al nostro viaggio speciale, il contenuto di oggi sarà breve.

Comunque ecco cosa voglio dirti, che è più che un insegnamento è una riflessione:

Che bello poter partire, viaggiare quanto si vuole, senza dover avere l'ansia di essere assenti dalla propria attività.

Che bello potersi godere ogni singolo attimo dei propri viaggi in totale serenità, in pace con te stesso e col mondo.

Che bello poter girare il mondo senza dover dipendere dai propri clienti.

No, non sono stato baciato da Dio o dalla fortuna.

Queste possibilità me le sono create autonomamente, con sacrifici e sudore.

Ho creato il mio business automatico e digitale 5 anni fa...

...e ora posso godermi pienamente tutto ciò che mi sono guadagnato.

Quando dico al mio pubblico che guadagnare mentre si fa altro è davvero reale, non dico cazzate.

Chiedilo a tutti i miei studenti che hanno iniziato a vivere la vita che sognavano sin da piccoli e che fino a prima di studiare le mie tecniche non vedevano neanche da lontano.

Il cambiamento è possibile.

Basta crederci.

Una volta che ci si crede, se si è realmente motivati e determinati, i sacrifici non saranno un peso.

Lo studio non sarà faticoso.

Agire e smettere di procrastinare non sarà utopico.

Devi solo volerlo.

Parte tutto da te, da ciò che sei ora e da ciò che vuoi diventare.

Riuscirci è davvero più facile di quello che si possa pensare.

Sta solo a te crederci o meno.

Gli scettici pensassero quello che gli pare, io voglio avere a che fare esclusivamente con gente che ha voglia di sognare.

Se fai parte di questa categoria di persone, non perdetevi altro tempo e fai l'upgrade del mio programma Infomarketing Lifestyle.

Ti insegnerò tutto ciò che devi sapere per digitalizzare il tuo business, scolarlo, e poterti permettere di essere 100% autonomo e di vivere la vita che hai davvero sempre sognato.

D'altronde hai già assaggiato la potenza della versione Free Trial, prova solo ad immaginare cosa potrai ottenere e realizzare con quella completa.

Fai l'upgrade da qui >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: Come scoprire se il tuo brand fa schifo o meno

Uno dei modi migliori per capire se il tuo brand fa schifo è vedere quanta indifferenza c'è nei tuoi confronti.

Se alle persone, quando pensano a te (o alla tua azienda), vengono in mente frasi tipo:

“Proprio non sopporto quel bastardo”

“Lo odio!”

“Lo amo!”

“È un grande, condivido alla lettera tutto ciò che dice”

Allora vuol dire che stai lavorando bene.

Se invece sono indifferenti a te, alle tue mosse, a ciò che dici... e quindi non reagiscono minimamente alle tue azioni, allora vuol dire che stai toppando.

L'indifferenza è la peggior cosa che possa accaderti.

Non potrai mai piacere a tutti, questo sappilo.

Se pensi di voler piacere a tutti... sarai indifferente a tutti.

Devi sbilanciarti.

Non aver paura di offendere qualcuno.

E se qualcuno ti odierà, ben venga!

Sarà comunque pubblicità.

Basta che non sei indifferente alle persone. Quello è terribile.

Pensa a tutti i più grandi uomini o marchi di successo:

*Berlusconi;

*Salvini;

*Trump;

*Obama;

*Kim Kardashian;

*Chiara Ferragni;

*Fedez;

*Tony Robbins;

*Gesù Cristo;

*E molti altri...

La gente li ama o li odia.

Molti li amano. Molti li odiano.

A nessuno sono indifferenti.

E sono personaggi redditizi che attraggono un sacco di soldi, attenzione, seguaci, stampa, etc... etc...

Ecco perché ti dico che se non ti sbilanci perché temi di essere odiato, in realtà stai lasciando così tanti soldi sul tavolo che neanche ti immagini.

Il business è fatto per chi è disposto a metterci la faccia. Tu pensi di essere in grado?

Bene, allora è il momento di fare il salto di qualità che ti manca per diventare un brand di Successo.

Fai subito l'upgrade ed entra nel programma completo di Infomarketing Lifestyle >>

Hai già assaporato la potenza della versione di prova, ma non immagini neanche cosa sarà quella completa.

Al Tuo Successo, Mik Cosentino

Leva: Personaggi Famosi

OGGETTO: "Voi non siete niente senza di me, e lo sapete!"

In questa email non ti parlerò nè di marketing nè delle altre cose di cui ti parlo generalmente.

Quindi se pensi che possa non interessarti perché vuoi sapere solo cose inerenti quei temi, smetti di leggere da qui.

Non sentirti escluso, è che ogni tanto è bello variare.

Ad ogni modo, c'è una canzone che mi piace moltissimo, chiamata "The Boss".

È di James Brown.

Il linguaggio usato nel testo è molto molto molto arrogante, e parla di tutto ciò che ha dovuto passare per diventare "Il boss".

Anche alla sua band, se ne esce con frasi del tipo:

"Voi non siete niente senza di me, e lo sapete!

Io sono colui che si è fatto il culo per portare tutti noi qui.

Ed è per questo che sono il boss".

Una frase che suona molto alla Marchese Del Grillo.

(Film che infatti amo)

Ed in sostanza, è proprio questo che devi imparare.

No, non ti sto dicendo che devi diventare uno stronzo, assolutamente.

Semplicemente devi goderti i meriti di ciò che ottieni nel tuo percorso imprenditoriale.

Te li sei meritati, e allora goditeli!

Fai dei viaggi di lusso ogni volta che ne hai voglia.

Bevi birra e vini pregiati.

Fai esperienze che non tutti possono permettersi.

Vola in prima classe.

Fai esattamente il cazzo che ti pare.

Ti dirò di più:

Se non ti godi i frutti del tuo lavoro, non vivrai mai al massimo delle tue potenzialità.

Perché non ti imporrà mai di espandere i tuoi obiettivi e, di conseguenza, di raggiungere nuovi traguardi per soddisfarli.

Ricordatelo:

Nel momento in cui otterrai ciò che vuoi...

...avrà pagato il costo per essere diventato il boss.

E allora, ripeto, prenditi un pò di tempo libero.

Spendi i tuoi soldi in ciò che vorresti.

Non vivere col freno a mano tirato.

La tua azienda sarà ancora lì quando tornerai.

Anzi, nel momento in cui la digitalizzi, ti accompagnerà sempre e ovunque.

E riprenderai/continuerai il lavoro che stavi facendo con nuova intensità, ferocia e ambizione.

Guardati allo specchio e urla "io sono il capo".

Poi esci e vai a comandare. (Come diceva il buon Rovazzi)

Non perdere tempo:

Inizia subito il tuo personale percorso per diventare il boss.

Porta online il tuo business e vivi come davvero meriti di fare.

Il primo step per farlo è cliccare qui e fare il tuo Upgrade all'intero programma Infomarketing Lifestyle >

Fallo ora, sempre che tu voglia diventare un vero boss (o una vera BOSS) cazzuto.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

P.s- hey non fraintendermi. Prima di poterti permettere certe cose abbiamo TANTO da lavorare e tanto da accumulare. Ma avrai me e i miei ragazzi al tuo fianco, quindi saprai quando sarà il momento giusto per toglierti molti sassolini dalle scarpe e far crepare di invidia chi non credeva in te.

Clicca qui e fai il tuo Upgrade >

Leva: Racconta Storie

OGGETTO: Non sfiorare il recinto elettrico!

Quando ero in America, durante uno dei mastermind che seguo, un formatore americano ci ha parlato di uno show che guardava quando era bambino chiamato "Ren & Stimpy" e di quanto un episodio lo ha aiutato a incrementare le proprie vendite.

I due personaggi principali sono un gatto di nome Stimpy e un chihuahua asmatico di nome Ren.

In uno degli episodi, Ren si è arrabbiato con Stimpy e con suo cugino Sven e ha deciso di fare la pipì sul loro gioco da tavolo che si chiamava:

"Non sfiorare il recinto elettrico, anche se è innocuo"

(Sì, questi sono il tipo di spettacoli a cui assistono i bambini americani, non farmi domande a riguardo perché non avrei risposte)

Ad ogni modo, Ren ci ha addirittura urinato sopra, e anziché non succedere niente, la casa è esplosa e sono tutti finiti all'inferno.

Una volta all'inferno, il diavolo gli ha detto:

"Ti sei avvicinato eccessivamente alla recinzione elettrica, vero?"

Tranquillo, non continuerò a parlarti di come finisce l'episodio...

...Ecco il punto piuttosto:

Esistono infinite situazioni nella vita in cui si viene invitati a compiere una azione in maniera indiretta.

E nel mondo della vendita, accade spessissimo.

È pieno di marketers e venditori che fanno finta di non volerti vendere niente, ma che in realtà stanno cercando a tutti i costi di farti acquistare il loro servizio/prodotto.

Questo capita quando hai paura di vendere.

Davvero, conosco bene la situazione.

Capitava anche a me anni fa, quando ero agli inizi.

Ma poi ho iniziato a capire che, così facendo, non stavo altro che trasformando i miei potenziali clienti in non acquirenti.

Che comunque, avendo bisogno di un servizio simile al mio per risolvere i propri problemi, andavano ad acquistarlo da qualcun altro.

Ho perso un sacco di contatti che si annoiavano e diventavano impazienti a forza di guardare tutti miei favolosi contenuti gratuiti.

Perché anche se erano molto utili e pieni di valore, finché sono Gratis non verranno mai percepiti come dovrebbero.

Sostanzialmente stavo attirando i miei clienti verso la soluzione definitiva ai loro problemi, ma ogni volta che si avvicinavano, gli allontanavo la soluzione sempre di più.

E a forza di tirare, la corda si spezzava.

In altre parole:

Stavo sfiorando il recinto elettrico.

E mi stava facendo esplodere.

Morale della storia?

Non sfiorare il recinto elettrico.

Sfiorare il recinto elettrico è brutto.

Fa male al tuo business...

Fa scappare i tuoi clienti.

Mettiti in testa che il tuo pubblico ti segue perché ha capito che hai la soluzione ai suoi problemi. Vendigliela. Punto.

Senza paura, altrimenti inizieranno a pensare che non vali poi così tanto e che sei solo un chiacchierone di Serie B.

Ciò che devi fare, è impacchettare il tuo prodotto/servizio e, grazie alle tecniche del marketing digitale, mostrarlo e proporlo realmente a più gente possibile.

Semplice.

La buona notizia è che puoi imparare a farlo grazie ai miei insegnamenti.

Il primo step è guardare il Webinar che ho preparato per te:

Clicca qua e guardalo immediatamente >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino
Leva: Ispirazione

OGGETTO: È tutta attitudine

Spesso nelle mie email invito i miei iscritti a cancellarsi dalla mia mailing list.

“Questo è scemo!” penserai.

Effettivamente non sono tanti quelli che spingono i propri “potenziali” clienti a lasciarli stare.

Ma contrariamente a quello che pensano i marketer senza attitudine...

Gli opt-out (il disiscriversi) delle email non sono male.

Sono buoni.

A volte ottimi.

E ci sono dei motivi pratici ed economici affinché per ogni disiscritto bisogna festeggiare, invece che piangere.

E c'è anche un discorso di mindset attorno a questo.

Per esempio:

Sei preoccupato che hai perso un iscritto?

Smetti subito di piangerti addosso e inizia a realizzare quanto valore stai portando al tuo mercato.

Se si cancellano e sono al 100% in target, è un campanello che indica che ne stai portando troppo poco, e dunque va cambiato qualcosa.

Ma al contrario, se già porti ottimo contenuto di valore al tuo pubblico, quando qualcuno esce, non hai perso un abbonato.

Al contrario, un tuo iscritto ti ha perso.

Ha perso te e la possibilità di cambiare la propria vita grazie a te.

Tu non perdi nulla.

Quando accade che si cancella qualche rompiscatole dalla mia lista, mentalmente lo ringrazio.

Perché tanto non avrebbe mai acquistato da me.

Sarebbe stato un costo e niente più.

Ti dirò di più:

Spesso rimuovo alcune persone senza che loro sappiano.

Gli iscritti alla mia lista sono costantemente in "prova".

Mi rompi le scatole, fai una mossa falsa o inizi a comportarti come un coglione?

Sei fuori!

L'ho detto ieri, lo dico sempre e te lo ridico oggi:

Fare business è questione di attitudine.

Ecco perché ai miei studenti insegno la teoria, la pratica ma anche il mindset.

La giusta mentalità non va MAI sottovalutata.

Fa il 90% del lavoro.

Poi è chiaro che se spari solo cagate alla tua lista, il fatto che le persone si cancellano non è un bene.

Ma sono sicuro che questo è un caso che non va neanche preso in considerazione.

Quindi inizia immediatamente a sprigionare la tua attitudine nel migliore dei modi (o a crearla) e dai vita al tuo impero online:

Entra nel Webinar GRATIS e scopri cosa ho da insegnarti >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Noi Contro Loro

OGGETTO: Mi dispiace davvero tanto...

2/3 giorni fa ho mandato una mail alla mia lista in cui raccontavo la particolarità di un ristorante americano che selezionava accuratamente i suoi clienti, non accettando chiunque dentro il suo locale, come ad esempio le famiglie con i bambini piccoli (a causa delle mille richieste fuori menù e del caos che un bambino piccolo può generare).

Ovviamente mi sono schierato a spada tratta a suo favore, essendo anche io un grande fan della selezione stretta e mirata della propria clientela

L'avessi mai fatto!!

Subito dopo averla inviata, ho iniziato a ricevere una serie di risposte con scritto cagate del tipo:

“Non mi aspettavo questo da te Mik, mi hai proprio deluso”

“Basta, smetto di seguirti, già dici spesso parolacce, dopo questa basta davvero!”

“Mik, ti ammiro molto, però certi pensieri puoi anche evitarli”

Praticamente sostenevano tutti che, dal momento che si apre una attività, bisogna essere disponibili nel servire i propri prodotti sempre e a chiunque.

E, non so per quale motivo, si sono offesi che io mi sia schierato a favore del ristorante.

Vedi, mi dispiace davvero tanto...

...ma onestamente me ne sbatto!

Io faccio business.

Nei miei contenuti parlo di business.

E facendo ciò, decido io con chi voglio lavorare.

Punto.

Per avere successo bisogna essere freddi calcolatori, altrimenti duri mezzo secondo.

Il business è una giungla.

Se ti lasci impietosire da tutto hai vita breve.

Non fraintendermi:

Con questo non sto dicendo che devi essere uno stronzo senza cuore per avere successo.

Semplicemente devi valutare se ti conviene o meno fare ogni singola scelta.

Quel determinato cliente può portarti un effettivo guadagno?

Bene, lo accetti.

È solamente una scocciatura?

Avanti un altro!

A queste persone che si sono sentite contrariate dalla mia email suggerisco di smetterla di seguirmi, dato che a quanto pare sono già massimi esperti di marketing e di come si faccia impresa.

E glielo suggerisco proprio a sostenimento della mia tesi.

Secondo te, delle menti del genere potranno mai portare risultati positivi alla mia community?

Assolutamente no!

Solo continue polemiche e scocciature.

Ecco perché non le voglio.

Non mi interessa dei loro soldi.

Voglio solo gente motivata e che non si scandalizza per la minima cazzata.

Gente che ha fame e che ha voglia di rialzarsi.

Il resto sono solo puttanate.

Io sono così, diretto, aggressivo e strafottente.

Se vuoi, mi segui...

...altrimenti puoi disiscriverti immediatamente dalla mia mailing list, senza alcun problema.

Continuerò a dire parolacce.

Cazzo se lo farò!

Continuerò a cazziare chi mi segue e poi sbaglia facendo di testa sua.

Se hai voglia di metterti in gioco realmente, senza fare la femminuccia che se la prende male per qualsiasi cosa, allora sono l'uomo giusto per te.

Sennò cercati qualche mentore politically correct che parla sempre in maniera educata ma che in realtà non ti insegna una minchia di concreto.

Fai come vuoi.

Se scegli la prima, entra nel Webinar GRATIS che ho preparato per te ed inizia subito ad abbracciare il Successo >>

Se scegli la seconda, come ti ho già detto, qua sotto trovi il pulsante per cancellarti dalla mia lista.

Fallo subito e buona fortuna!

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: L'arma nascosta del secondo miglior venditore al mondo

Mi stupisce sempre il modo in cui così tanti metodi di vendita porta a porta della vecchia scuola funzionano direttamente online o si adattano facilmente alla vendita online.

Sì, è vero, nel corso degli anni ho sempre criticato chi vende ancora porta a porta e alla vecchia maniera.

E continuo a criticarli.

Perché non si accorgono che siamo nel 2019 e che esiste un mondo online con un potenziale esponenzialmente più grande rispetto a quello offline.

Ma ripeto, esistono tecniche di vendita utilizzate nel porta a porta che funzionano alla perfezione anche nel marketing digitale.

O in qualsiasi tipo di marketing a risposta diretta.

Ad esempio il processo di generazione di potenziali clienti attraverso il passaparola.

Processo grazie al quale l'uomo che il Libro dei Guinness World Record ha definito come "il secondo più grande commesso del mondo" (Joe Girard) è riuscito a superare puntualmente di molto qualsiasi altro venditore di automobili.

Qual era il suo segreto?

Il passaparola.

Ha venduto in modo tale che tutti i suoi clienti non potessero fare a meno di parlare di lui a tutti i loro amici, familiari, colleghi di lavoro, e anche completi estranei.

Ciò significa che la gente andava da lui carica di fiducia, consapevole che sarebbe stata perfettamente aiutata e trattata alla perfezione da lui.

E questi sono i migliori tipi di potenziali clienti che puoi ottenere.

Perché acquistano prontamente.

Vengono da te già con i soldi in mano.

E poi, ripeto, presumendo che tu assicuri loro una buona esperienza e che il tuo prodotto/servizio funzioni, è molto più facile che diffondano una buona parola su di te a tutti quelli che conoscono.

Il mio esempio preferito:

Il grande Dan Kennedy, per fare un test, durante un seminario ha fatto un conteggio dei partecipanti.

Tra tutti quelli in sala, una percentuale molto alta si trovava lì grazie ad un passaparola molto positivo.

Ovviamente molti altri erano presenti poiché avevano visto le sue sponsorizzate online.

Cosa voglio dirti con questo?

Che l'offline batte l'online?

Assolutamente no.

Che l'online cancella completamente tutto ciò che ha a che fare con l'offline?

Neanche.

Che l'online permette di implementare ed ampliare tutti i benefici della vendita offline (oltre a crearne moltissimi completamente nuovi).

Ecco perché devi sbarcare online.

Perché se ad oggi hai fatto 100, facendo online ciò che già fai offline, arriveresti a 10000000.

E molto di più anche.

Inizia immediatamente a creare il tuo impero digitale.

Entra nel Webinar GRATIS che ho preparato per te e scopri come >>

Al Tuo Successo,
Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: Forse tutto questo non è poi così ovvio...

Qualche tempo fa, sono venuto a conoscenza dell'esistenza di un piccolo manuale che David Ogilvy, mentore del più grande copywriter della storia Gary Bencivenga, ha invitato tutti i suoi dipendenti a leggere almeno una volta all'anno.

Manuale che, secondo loro, gli avrebbe letteralmente cambiato la vita.

Successivamente ho appreso che molti dei più grandi menti di marketing e business della storia ne erano anche grandi fan.

Era una sorta di manifesto di 32 pagine chiamato:

“Obvious Adams”

Tratta una breve storia riguardante un pubblicitario che non era assolutamente il migliore sul mercato, il più abile copywriter o mente del marketing...

...ma le sue pubblicità erano di grande successo semplicemente perché sapeva come individuare le "ovvie" soluzioni ai problemi.

È una lettura veramente affascinante.

E insegna un tipo speciale di "mentalità" che non si trova generalmente in altri libri di marketing.

Inoltre, anche se è stato pubblicato nel lontano 1916, è altrettanto rilevante oggi.

Un manuale storico ma incredibilmente attuale.

Prendi le testimonianze, per esempio.

Il modo in cui utilizzo le testimonianze è uno degli elementi chiave con cui ho costruito quello che ritengo sia uno dei pubblici più affezionati nel mio settore.

Soprattutto da allora, possono catturare alcuni dei migliori, più fedeli e più produttivi (cioè i produttori) che i clienti possano mai chiedere.

Mi sorprende il modo in cui molti dei miei clienti di maggior successo mi hanno trovato tramite le testimonianze che i miei clienti mi lasciano.

Ma effettivamente è anche una metodo di conversione ovvio.

Tutti, quando creano un prodotto, si concentrano sul far vedere quanto sia bello e figo.

Moltissimi però, si dimenticano il metodo più ovvio per convincere le persone ad acquistarlo:

Le testimonianze di chi, grazie al tuo servizio, ha migliorato la propria vita.

Ovvio, ma a quanto pare neanche così tanto.

Ma torniamo alla storia:

Non molto tempo fa ho avuto una sorta di illuminazione ispirata al manuale.

Nello specifico, come posso far monetizzare al meglio tutti, ma proprio tutti, i miei contenuti ai miei studenti.

(E a me stesso ovviamente)

E per quanto ne so, nessun altro lì fuori sta insegnando ciò che insegno io.

E indovina?

Lo insegno nel dettaglio all'interno del mio programma.

Nel frattempo ti invito a divorarti questo Webinar GRATIS che ho preparato per te e che ti illuminerà senza alcun dubbio la strada che hai davanti in questo momento >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Personaggi Famosi

OGGETTO: Il segreto per la produttività di uno dei migliori registi di Hollywood

Diverso tempo fa ho letto un libro sul compianto John Hughes.

Dai, il famoso regista e sceneggiatore statunitense.

È stato l'autore di alcuni dei miei film preferiti degli anni '80 e dei primi anni '90.

(Sì, spesso mi piace guardare anche film non proprio recentissimi)

Ad ogni modo, nel libro, un ragazzo descriveva Hughes come eccentrico, incline a sbalzi di umore continui, emotivo, geniale.

Un vero e proprio genio al quale neanche Hollywood e il suo dinamismo riuscivano a stargli dietro.

Scrisse tonnellate di sceneggiature, comprese alcune che non sono mai diventate film.

Tra queste ce n'era anche una che lui stesso ritenne talmente stupida da non voler allegare il suo nome ad essa.

Francamente, era una vera e propria macchina da scrivere.

E ho sempre apprezzato alcuni dei suoi film.

Soprattutto Ferris Bueller's Day Off, The Breakfast Club e Home Alone.

Per inciso, il noto copywriter Gene Schwartz ha detto che ogni businessman, per allenare la creazione dei propri contenuti, dovrebbe guardare Home Alone almeno 2 o 3 volte.

Quindi, la prossima volta, invece di guardare l'ennesima replica di qualche serie su Netflix, fatti un pensierino.

Ma sai qual è la cosa che in assoluto preferisco di lui?

(È una cosa che non avevo mai realizzato fino a che non ho letto quel libro)

John Hughes era uno scrittore esageratamente veloce.

Sembra che scrivesse interi copioni in 2/3 giorni!

Roba fuori di testa.

Un aneddoto raccontato dal regista Chris Columbus (che dirigeva Home Alone) raccontava che John Hughes era grande fan del lavoro notturno.

Un nottambulo produttivo, sostanzialmente.

Chris una sera era andato da lui solo per farsi una idea di come lavorasse.

Dopo poco tempo è crollato sul divano per il sonno.

Al mattino, John lo ha svegliato e gli ha comunicato di aver scritto un'intera prima stesura di un copione di un film.

In una sola notte!

Ripeto, completamente fuori di testa.

La scrittura veloce è senza dubbio una delle chiavi del suo successo.

E la velocità, deve essere anche la chiave del tuo.

Troppe persone nel mondo del business, qualunque sia il settore di riferimento, impiegano troppo troppo troppo tempo a creare contenuti.

Cercano continuamente di generare contenuti perfetti nel minimo dettaglio.

E poi... Taaac!

Qualcuno gli frega l'idea e si posiziona come primo nel mercato agli occhi del pubblico.

Che è la cosa più importante. Ma sai cosa?

Ricerca in maniera ossessionata il dettaglio, procrastinando il lancio del proprio servizio/prodotto, è sinonimo di insicurezza.

Vuol dire che non sai bene cosa vuole il tuo mercato, e allora continui a modificare la tua opera ricercando una presunta perfezione che non esiste.

Creare contenuti velocemente è invece facile quando sai esattamente cosa stai facendo.

Avere il totale controllo della situazione, è la chiave del successo.

Se vuoi imparare a farlo guarda il Webinar GRATIS che ho creato >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Personaggi Famosi

OGGETTO: [VELOCE!] Buzz ha qualcosa di importante da dirti.

Verso l'infinito... e oltreee!!!

Dai, ti prego, dimmi che hai colto la citazione.

Se l'hai fatto vuol dire che hai avuto un'infanzia stupenda o che comunque l'hai fatta avere ai tuoi figli/nipoti.

Se non l'hai fatto, mi vergogno per te, ma vai tranquillo, te la chiarisco subito.

L'altro ieri è uscito il nuovo capitolo della saga a cartone animato che dal 1995 (anno del primo film) ad oggi, ha segnato l'infanzia di tutti i bambini.

Sto chiaramente parlando di Toy Story.

Il cartone animato che, narrando le vicende dei giocattoli Buzz e Woody, ha insegnato a tutti i veri valori dell'amicizia sincera e profonda.

Ma no...

Non è dell'importanza dell'amicizia che ti vorrei parlare oggi, anche se spessissimo mi raccomando con te di selezionare solamente amicizie stimolanti e che ti facciano crescere come persona.

(Sostanzialmente evita i pesi morti che ti remano contro)

Piuttosto vorrei parlarti di un altro stupendo valore che è presente nel film e che viene trasmesso ai bambini che lo guardano.

Ed è il tema/citazione con la quale ho aperto questa email:

“Verso l'infinito e oltre”.

Che è il motto chiave del giocattolo Buzz.

Ritengo che il trasmettere un valore così fondamentale per la vita ad un pubblico così giovane sia necessario.

È sacrosanto che tutti i bambini crescano con l'idea di non doversi porre limiti.

Di puntare sempre verso l'infinito, ed una volta raggiunto, di superarlo.

Ecco perché da bambini siamo tutti così super ambiziosi.

Se riuscissimo a conservare la stessa ambizione che abbiamo da piccoli, anche quando cresciamo e ci immettiamo nel mondo "dei grandi", la vita di tantissime persone a quest'ora sarebbe completamente diversa.

Decisamente migliore.

Ma purtroppo non è così.

Non è così perché viviamo in una società che non ti incentiva a raggiungere i tuoi obiettivi.

Viviamo in una società che ti dice esattamente cosa fare e quando.

Uccidendo dolorosamente così lo spirito di iniziativa di ognuno di noi.

Vai a scuola, vai all'università, laureati, lavora per qualcuno come uno schiavo per tutta la vita privandoti delle bellezze che essa offre, vai in pensione e da vecchio goditi la pensione.

Se ci riesci.

Vedi, il concetto di andare a scuola (ovviamente) e di studiare è sacrosanto.

Non lo è quello di farsi necessariamente imporre qualcosa che non si vuole.

Verso l'infinito e oltre, deve essere lo stile di vita che ognuno di noi deve sposare e con cui convivere per sempre.

Non solo una citazione di uno stupendo ma pur sempre film per bambini.

Quello che insegno ai miei studenti che decidono di riprendere in mano la propria vita e di iniziare a viverla come si meritano realmente, è proprio questo.

Che è importante festeggiare qualsiasi risultato, ma che poi è ancora più importante rimettersi subito all'opera per migliorare sé stessi.

Senza ambizione, si ha vita breve.

Credo che il successo fosse un cocktail, gli ingredienti dovrebbero essere il perfetto mix di Ambizione e Competenze specifiche.

Se hai la giusta ambizione, allora non importa quale sia la tua situazione attuale, sarai fortemente mosso ad imparare quelle competenze specifiche.

Se hai le competenze specifiche puoi nutrirti ed ampliare la tua ambizione.

Verso l'infinito ed oltre.

Una dei ringraziamenti che ricevo più spesso dai miei studenti, oltre a quello di avergli permesso di guadagnare come mai avrebbero immaginato o potuto prima di seguirmi, è proprio quello di avergli illuminato la strada.

Vedi, non credo di essere il messia, assolutamente.

Però è oggettivo che qualsiasi mio studente, da quello che guadagna di più a quello che guadagna un pò di meno (ma comunque guadagna molto più rispetto a quello che faceva prima), da quando mi conosce, sta vivendo una nuova vita.

Puoi non credere a me, ma non puoi non credere alla centinaia e centinaia di video testimonianze che mi hanno fatto.

Ma ora ho una domanda per te:

Tu che ambizioni hai?

Sei uno che si accontenta? Ti piace la situazione in cui sei?

Io non credo, altrimenti non ti saresti iscritto alla mia mailing list.

Se sei uno ambizioso invece ti chiedo:

Qual è il tuo infinito? E una volta raggiunto, cosa daresti per andare oltre?

Pensaci bene.

Focalizza il tuo sogno.

Fai sì che nella tua mente tu lo abbia già raggiunto e che stai puntando sempre più in alto.

Bello il panorama da lassù vero?

Bene, allora non tornare giù.

Mentalmente resta lì.

Tutto quello che devi fare è rendere quel pensiero pura realtà.

E credimi, con i mezzi di oggi, è più che fattibile.

Devi solo volerlo.

Inizia in questo istante, devi solo guardare il Webinar GRATIS che ho preparato per te.

Non te ne pentirai, credimi.

Entra nel Webinar GRATIS e inizia a creare il tuo impero online >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Anzi...

Oggi la chiudo differentemente.

La chiudo come l'ho iniziata:

Verso l'infinito... e oltre!

Buzz Lightyear & Mik Cosentino

Leva: Checklist

OGGETTO: Sei pronto per una sfida?

Qualche Domenica fa, un email marketer americano che seguo ha scritto una mail riguardante una sfida di 30 giorni che proponeva ai suoi iscritti.

Anche io proposi una sfida di 30 giorni ai miei clienti di Email Dominator.

Se lo hai comprato al tempo, probabilmente te la ricordi.

Ad ogni modo, la lista da lui proposta credo fosse molto interessante.

C'erano giusto un paio di cose che non farei mai.

Ad esempio "vivi solamente in Bed & Breakfast per 30 giorni".

Non è una questione di "non vado in posti low cost", ho semplicemente bisogno di concentrazione totale per curare il mio business, e nei B&B non la troverei mai.

Ma la lista nel complesso è stata stimolante, e una delle cose che ha proposto di fare è ottimale per chiunque voglia imparare ad essere più veloce nello scrivere e-mail, e nel trovare contenuti interessanti senza dannarsi ogni singolo giorno per cercare qualcosa che non sia scontato e banale.

E quell'idea era:

Sforzati a scrivere 10 idee al giorno per 30 giorni.

E inseriscile dentro un file nel tuo computer.

Anche io in passato, ho fatto qualcosa di simile.

Non l'avevo presa come una sfida, ma appena mi veniva in mente qualcosa di carino, lo scrivevo sul telefono.

L'ho fatto costantemente per mesi e mesi, è tutt'ora ogni tanto lo faccio.

Ho una cartella sul mio PC con diverse centinaia di idee diverse, linee tematiche, idee di offerte.

In più, mi salvo e metto da parte ogni singolo post ed email completa che scrivo da 2 anni a questa parte

E giorno dopo giorno, continuo ad aggiungere materiale.

Perché lo faccio?

Perché quando mi capita di essere a corto di idee (siamo umani può capitare qualche volta), mi basta riaprire il file, vedere i contenuti vecchi e riproporli.

Ovviamente, avendo ora una consapevolezza diversa rispetto a prima, riuscirei ad affrontare quello stesso singolo tema con una mentalità diversa.

Magari più avanzata. Il risultato?

Non mi preoccupo mai minimamente di cosa scrivere.

Semplicemente apro il file e scelgo un tema che possa essere interessante e ancora attuale magari.

Un altro modo per non rimanere mai a corto di idee è leggere qualsiasi libro ci passi per le mani (che sia costruttivo ovviamente) e restare sempre informati sull'attualità.

Ripeto, facendo così non avrai mai più problemi nello scrivere:

- * Email;
- * Post sui social media;
- * Libri;
- * Corsi;
- * Videocorsi;
- * Video;
- * Podcast;
- * Articoli;
- * Newsletter;

* E qualsiasi altro tipo di contenuto che potresti vendere o condividere gratis sui social.

Se invece vuoi chiarirti, una volta per tutte, qualsiasi dubbio su come puoi cambiare la tua vita grazie all'infoimprenditoria...

...allora vai qua:

Entra nel Webinar GRATIS e scopri cosa ho preparato apposta per te >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Vendita Velata

OGGETTO: La verità dietro il fallimento nella vendita

La realtà è che del tuo prodotto non frega niente a nessuno.

A nessuno interessa quanto sia funzionale.

Nessuno vuole sapere come è fatto.

Se vuoi provare a fare soldi elogiando il tuo servizio...

...beh scordateli!

La gente spesso mi dice: "Mik, sono sicuro di avere il prodotto più bello e interessante del mondo, ma le persone non se lo comprano".

Allora guardo le loro campagne pubblicitarie e vedo papiri su papiri in cui fanno vedere quanto ce l'hanno lungo ed infinite leccate di culo alle caratteristiche tecniche del prodotto.

Ma ripeto, alle persone non frega nulla di sapere quanto sia perfettamente funzionale ciò che gli stai offrendo.

Alle persone interessano i benefici che quel prodotto o servizio può portargli.

Punto.

Pensa a me:

In ogni singolo contenuto che condivido, che sia su Facebook, che sia su Instagram o che sia qui per email, prendo il mio potenziale cliente e gli faccio compiere un viaggio mentale che lo trasporta dalla situazione in cui versa attualmente a quella in cui si troverà nel momento in cui otterrà i benefici del mio prodotto.

Solo in questo modo puoi letteralmente catturare la loro attenzione e far sì che ti diano ascolto.

Altrimenti ti daranno la stessa importanza che ti dava la ragazza più bella della scuola quando al liceo eri un giovane nerd brufoloso e spettinato.

Ovvero nessuna.

Ma non basta.

Non basta parlare dei benefici per vendere con successo.

Devi saperli enfatizzare intrattenendo il lettore.

Ecco perché è fondamentale raccontare storie attorno al prodotto e soprattutto attorno ai suoi benefici.

Devi far divertire, provare emozioni.

Commuovere!

Se sei un tipo freddo devi necessariamente cambiare mentalità.

E questo vale per la vendita di qualsiasi prodotto, tienilo a mente.

Dalla semplicissima penna al particolare infoprodotto che cambierà la vita dei tuoi clienti.

Se diventi bravo a far viaggiare mentalmente il tuo potenziale cliente, allora diventerai in grado di vendere anche un granello di sabbia bianca ad un Maldiviano.

Attenzione:

Con questo non ti sto dicendo che il tuo prodotto non debba essere di valore eh.

Anzi, deve essere il migliore sul mercato.

Ma semplicemente non è con questo primato che riesci a monetizzare.

Perché puntando esclusivamente sulla qualità del tuo prodotto, non coinvolgeresti minimamente il tuo potenziale cliente.

E per riuscirci non bisogna essere la Rowling (scrittrice di Harvey Potter) o Italo Calvino.

Devi invece studiare alla perfezione il tuo mercato.

Solo in questo modo riuscirai a catturare l'attenzione del tuo pubblico, e a portarlo esattamente dove vuoi tu.

Iniziando a guadagnare giorno dopo giorno sempre di più.

E sappi che grazie ad internet puoi fare il tutto in maniera completamente automatica.

Se hai voglia di dare una svolta alla tua vita, accedi al Webinar GRATIS che ho preparato per te e scopri cosa ho da dirti >>

Se ti accontenti di ciò che già hai, allora lascia stare.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Personaggi Famosi

OGGETTO: Perché Michael Jordan ha mentito a tutti noi?

L'altro giorno stavo vedendo in TV un documentario sulla vita di Michael Jordan.

Dalla vita privata alla carriera sportiva nel Basket e nel Baseball.

Ma su tutto, la cosa che più mi ha impressionato è una sua famosa citazione. Probabilmente già la conosci perché è molto nota, ma ogni volta che la risento o la rileggo mi vengono letteralmente i brividi.

Eccola qua:

"Nella mia vita ho sbagliato più di novemila tiri, ho perso quasi trecento partite, ventisei volte i miei compagni mi hanno affidato il tiro decisivo e l'ho sbagliato. Ho fallito molte volte. Ed è per questo che alla fine ho vinto tutto".

Cosa aggiungere a questa citazione del più grande cestista di tutti i tempi? Direi nulla.

Racchiude semplicemente l'essenza del Successo.

Tuttavia, Michael ha mentito...ha mentito spudoratamente.

Infatti quando cito questa frase molto mi dicono: "Mik ma Michael Jordan ha un talento innato, dai".

Può essere, ma se vuoi ambire a diventare il migliore di sempre, non ti basta il talento.

Michael in un suo spot ha dichiarato anche:

"Vi ho fatto credere che il mio successo sia stato frutto del mio talento. Non lo era. Vi ho fatto credere che le mie schiacciate, i miei salti, la mia grande elevazione fosse tutto un dono di Dio, ma non lo era. Dietro ogni passo, ogni canestro, ogni micromovimento che facevi nel campo e fuori dal campo (quando nessuno mi vedeva) c'era solamente un lavoro abnorme che nessun'altro era in grado di sopportare, spinto da un'implacabile voglia di diventare il migliore."

Wow... Non so te, ma io questa frase la leggo ogni santo giorno appena mi sveglio (ti consiglio di farlo anche tu).

Ci vuole la testa.

La testa ti porta al Successo vero.

"E chi sono le persone di successo?"

Sono quelle che non hanno paura di sbagliare. Sono quelle che se ne fregano delle critiche degli altri.

Sono quelle che se cadono si rialzano perché il loro posto non è a terra.

Sono quelle che sono disposte a tutto pur di raggiungere il proprio obiettivo.

Sono quelle che, quando arrivano in cima, sono già proiettate al prossimo traguardo mentre tutto sbocciano champagne per una partita vinta.

E ora, non so te, ma il mio obiettivo è sempre stato essere uno di loro. Non un giocatore dell’NBA certo, ma essere la miglior versione di me stesso e raggiungere i miei sogni ogni volta che me li prefiggo.

E tu? Cosa scegli?

La cattiva notizia è che, in questa vita, non puoi stare nel mezzo.

La tua famiglia e le persone che ami e che contano su di te NON meritano che tu stia nel mezzo.

Ne tanto meno che tu stia nel branco di persone che sta a guardare altri esseri umani in carne e ossa, ottenere il successo che potrebbe spettare a te!

Quindi? Lo so che non è facile cazzo, ma puoi farcela!

Proprio per questo, ci tengo affinché entri a far parte del più grande movimento di infomarketer al mondo:

[Clicca qui ed entra adesso in InfomarketingX >](#)

Spero di vederti dentro

— Mik

P.S- ci tengo che tu sappia che, Tutti i fallimenti che hai incontrato fino ad oggi non sono un problema.

Non ti deconcentrare dal tuo principale obiettivo di voler creare qualcosa di importante per te e per la tua famiglia.

Se diventare libero finanziariamente e avere un flusso costante di clienti che tu pagano tanto è davvero quello che vuoi, non buttarti giù dopo ogni errore.

Piuttosto cambia gli input che metti all’interno del tuo cervello, così che i risultati potranno man mano mutare verso quelli che meriti di ottenere.

E soprattutto ricorda: non devi essere talentuoso. Non ti serve.

Ti serve solamente dedizione e impegno ad apprendere le competenze di Infomarketing che sono pronto a consegnarti.

Perché con il talento si vince una partita, col sacrificio e il duro lavoro si vince un intero campionato...

Ed io questo campionato voglio fare in modo che tu lo vinca

[Inizia adesso con noi al tuo fianco >](#)

Leva: Mix

OGGETTO: È tutta colpa di Mik Cosentino

Ebbene sì:

Sono stato accusato.

Non è una novità, lo sappiamo bene ormai.

Lì fuori è stracolmo di gente che mi getta merda addosso solo perché incapace di realizzare i propri sogni e troppo orgogliosa per ammettere di avere bisogno di un aiuto e di una guida.

Ma stavolta è diverso.

Sono stato accusato da un mio studente. Da qualcuno che si fidava di me.

Di che cosa mi ha accusato?

Mi ha accusato di avergli cambiato la vita tramite quel mio programma di cui tutti parlano male.

Guarda qui:

FOTO TESTIMONIANZA

Ovviamente ero ironico.

Il buon Antonio stava semplicemente condividendo l'ennesima testimonianza di successo all'interno del gruppo privato di Facebook che ho con i miei studenti.

E nel farlo, ha tenuto a far capire quanto coloro che parlano male in realtà stanno solamente gettando nel cesso il loro tempo, anziché investirlo in un qualcosa di utile e profittevole.

Perché la differenza è una sola:

Chi ha successo, sa sfruttare il proprio tempo. Chi non ha successo, spreca il proprio tempo.

E tu come stai usando il tuo tempo? A cosa lo stai dedicando?

A roba effimera o a qualcosa di veramente utile?

In entrambi i casi, sia per cambiare completamente mentalità, sia per migliorarla devi fare una cosa:

[Entra ora all'interno della versione completa di Infomarketing Lifestyle >>](#)

Se vuoi dare vita ad un vero e proprio impero digitale non hai altra scelta.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mix

OGGETTO: Cosa pensano i nostri studenti di noi?

L'obiettivo di InfomarketingX è quello di aiutare concretamente le persone a cambiare la propria vita.

Proprio per questo motivo, ci teniamo affinché ogni singolo nostro studente si senta al sicuro all'interno del nostro programma.

Intendo che si senta perennemente sicuro e certo di cosa sta studiando, di cosa sta facendo, di come agire e di come applicare gli insegnamenti e le competenze acquisite.

Quindi nulla deve essere lasciato al caso.

Ecco perché i nostri studenti hanno un'assistenza H24.

Tra sessioni di Q&A (sessioni di domande e risposte in diretta) e l'inserimento all'interno del nostro gruppo privato di Facebook ogni singolo cliente è perennemente seguito nel suo percorso.

Ogni sua domanda e dubbio è immediatamente chiarita in modo tale che possa riprendere subito a studiare o ad applicare.

Il tutto per raggiungere i propri obiettivi con più sicurezza e più velocemente.

Cosa pensano i nostri studenti di tutto questo?

Te lo dice Nicolò:

FOTO TESTIMONIANZA

Come puoi ben vedere, InfomarketingX non trascura neanche il minimo dettaglio.

Questo perchè è un programma rivolto a chiunque sia disposto a sacrificarsi per cambiare la propria vita.

Anche se parte da zero e in questo momento non sa nulla di marketing e di internet.

Entra anche tu all'interno della nostra famiglia (sì per me è una vera e propria famiglia).

[Accedi alla versione completa di Infomarketing Lifestyle e dai vita al tuo impero online >>](#)

Al Tuo Successo, Mik Cosentino

Leva: Racconta Storie

OGGETTO: Francesco ha qualcosa di importante da raccontarti

“Ma seguendo il tuo corso, dopo quanto posso iniziare a guadagnare?”

Altra domanda che mi fanno spessissimo.

E anche oggi, per risponderti, voglio sfruttare l'ennesima foto testimonianza di uno dei miei ultimi studenti e casi studio di Successo.

Ecco a te:

FOTO TESTIMONIANZA

E bravo Francesco.

15 giorni dall'acquisto del corso e già risultati del genere.

Il tutto in organico senza spendere neanche un centesimo in pubblicità.

(Perché sì, all'interno del programma viene insegnato anche questo)

Il punto è:

Se ti applichi, se ti sacrifichi, se studi come ti dico io di fare...

...i risultati arrivano in breve tempo.

Sta tutto a te.

Il momento in cui lo capirai sarà il momento in cui inizierai la tua ascesa al Successo.

Se pensi di averlo già capito clicca qua sotto:

[Entra nella versione intera di Infomarketing Lifestyle e dai vita al tuo impero online >>](#)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Mucca Ispirazione

OGGETTO: (AUGURI) È già Natale in Tuttolomondo

“Jingle bells, jingle bells

Jingle all the way,

Oh what fun it is to ride

In a one-horse open sleigh”

Buon Natale a tutti!!!

Come?

Non è Natale e siamo solo a fine Settembre? Ah cavolo...

Eppure io i regali avevo già iniziato a farli.

Almeno secondo Andrea Natale (cognome più adatto non poteva averlo).

Guarda qua:

FOTO TESTIMONIANZA 1

Vabbè dai, non sarà un vero e proprio regalo di Natale, però quando il cliente è estremamente soddisfatto va benissimo lo stesso.

E Andrea non è l'unico.

Come ben sai ce ne sono ormai a centinaia e centinaia di studenti che grazie ai miei insegnamenti stanno stravolgendo in positivo la propria vita.

Vuoi un altro esempio?

Allora leggi anche cosa ha scritto proprio ieri il buon personal trainer Giuseppe Tuttolomondo:

FOTO TESTIMONIANZA 2

Il buon Giuseppe non è assolutamente nuovo ad ottenere grandi risultati, ma adesso viaggia su cifre veramente fuori di testa per un personal trainer qualsiasi.

Come ci è riuscito?

E come ci sono riusciti tutti i casi studio che ogni giorno ti mando come testimonianza dell'efficacia dei miei servizi?

La risposta è InfomarketingX. Sta tutto là.

Vuoi riuscirci anche tu? Allora anche per te vale la stessa cosa.

[Entra ora nella versione intera di Infomarketing Lifestyle e inizia a dare vita al tuo impero digitale >>](#)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: NOME, ti presento Michela!

Oggi voglio parlarti brevemente di Michela Nuvoletto, ma prima guarda qua:

FOTO TESTIMONIANZA MICHELA NUVOLETTO

Michela è un avvocato che fino a 3 mesi fa lavorava esattamente come il resto dei suoi colleghi, e portava a casa circa 3mila euro al mese.

E adesso?

Lo hai letto in foto.

In soli 90 giorni ha aumentato di dieci volte le sue entrate mensili.

Da 3k a 30k in così poco tempo.

Non male eh?!

Come ha fatto?

Te lo spiego tra poco, prima continua a leggere.

Vedi...

...tantissime persone continuano ogni singolo giorno a fare sempre le stesse cose e compiere le stesse azioni e puntualmente si lamentano dei soliti risultati che ottengono da una vita.

Ma ingenuamente, non fanno l'unico vero ed utile passo che dovrebbero compiere per stravolgere i propri incassi e la propria attività.

Di qualsiasi tipo essa sia.

Non fanno l'unico passo che invece Michela ha deciso di fare.

Cosa ha fatto Michela?

Ha definito una nicchia, ha ridotto i servizi, ha aumentato i prezzi, si è posizionata come esperta agli occhi delle persone, ha imparato a vendere la sua consulenza ad alto costo per risolvere i problemi del suo pubblico.

Tanto è che la ringraziano continuamente per la straordinaria qualità dei servizi che offre al suo pubblico.

(Ti dico solo che ha fatto risparmiare più di 300mila euro ad un suo cliente)

Quindi ora dimmi: Vuoi fare anche tu come lei?

Ohhh, bene! Allora inizia da qua:

Partecipa al Webinar GRATIS che ho preparato per te e scopri quali sono i primi step che devi compiere per replicare l'evoluzione che ha compiuto Michela >>

Chissà, se lavori come ti dico io magari riesci anche a fare meglio ;)

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Michela e Federico vogliono dirti qualcosa di importante

Per iniziare la mail di oggi voglio che dai un'occhiata a questa foto:

FOTO TESTIMONIANZA MICHELA NUVOLETTO

Ormai Michela la conosci.

Te ne ho parlato diverse volte come testimonianza dei risultati che si possono ottenere seguendo il mio programma Infomarketing Lifestyle.

6 mesi fa Michela, avvocato (quindi professionista), guadagnava 3k al mese.

Grazie ai nostri insegnamenti (e alla sua costanza nello studio e nella pratica) ha moltiplicato x10 i propri introiti mensili e ora fa 30k al mese.

Mese dopo mese. Ma questo lo sai.

Quello che voglio farti capire con questa foto è che per ottenere certi risultati economici è fondamentale resettare completamente la propria mentalità e il proprio mindset.

Per arrivare a certi risultati mai raggiunti prima è fondamentale pensare come non si è mai fatto.

E io ti insegno a farlo sempre nel mio programma Infomarketing Lifestyle.

Entrare nel mio programma vuol dire stravolgere la propria vita a 360 gradi.

È solo per chi ha il coraggio di farlo infatti.

Lei ce l'ha avuto ed ora è anche nel nostro mastermind ad alto costo.

Quindi a breve sentirai sicuramente parlare di nuovi incredibili risultati di Michela.

Ma dai un'occhiata anche qua:

FOTO TESTIMONIANZA FEDERICO PAGANUCCI

Ti ricordi invece di Federico?

Il nostro studente che neanche in metà mattinata aveva guadagnato 750€ in organico, senza investire neanche un centesimo in pubblicità?

Bene, oggi ci ha informato che ha raddoppiato il proprio incasso.

Sempre in metà mattinata.

In due metà mattinate ha guadagnato lo stipendio medio di un impiegato che dedica tutta la propria vita a lavorare per far ricco il proprio capo.

Non male eh?! Vuoi fare come Michela e Federico?

Entra nella versione completa del mio programma Infomarketing Lifestyle >>

Non perdere ulteriore tempo, perché non te lo ridarà mai indietro nessuno.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Cosa sta accadendo ai miei studenti

Questa settimana appena trascorsa per me è stata molto emozionante, perché come ben sai, sono finalmente andato in Luna di Miele con mia moglie Vale (da dove ti sto scrivendo ora).

Qui le cose stanno andando alla grande...

...come puoi vedere dalla foto qua sotto, oggi ci siamo fatti un bel giretto a remi nello Staw Lake, all'interno del Golden Gate Park di San Francisco.

FOTO MIK CHE REMA IN BARCA

Sono uno sportivo, però che faticaccia!!

Ma vabbè, ne è valsa assolutamente la pena, lo rifarei altre mille volte.

Ma mentre io sono qui, cosa succede ai miei studenti di Infomarketing Lifestyle?

Semplice, continuano a portare risultati a casa e a cambiare le proprie vite.

Guarda qua:

FOTO TESTIMONIANZA MICHELE VITA

Il buon Michele, oltre a difendermi dagli haters (quando un tuo cliente ti difende a spada tratta vuol dire che stai facendo un gran lavoro, e io sono fiero di questo), ha anche guadagnato 5500€ in un solo mese.

E come hai potuto leggere, è solamente in fase di test.

Pensa cosa potrà accadere quando inquadrerà alla perfezione il mercato...

Non vedo l'ora per lui.

Ma non è l'unico che mentre sono qua in America sta facendo i money:

FOTO TESTIMONIANZA ABDULAI

Anche il buon Abdulai ha iniziato a guadagnare grazie ai miei insegnamenti, e si è portato a casa 3000€ come primissimo risultato.

Non male direi per essere un neofita, no?

La differenza tra chi fa risultati e chi no, come ho detto ieri e come dico sempre, sta semplicemente nel crederci e nel farsi il culo.

Se ci credi e ti fai il culo, i risultati arrivano.

Punto.

Vuoi iniziare anche tu a portare risultati a casa?

Allora fai questo benedetto upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle e non perdere ulteriore tempo.

So perfettamente che una delle prossime testimonianze potrebbe essere su di te.

Perché sono pronto a scommettere sul tuo futuro.

Tu pensi di esserlo?

In tal caso clicca qui e fai subito l'upgrade >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Pasquale ha un consiglio prezioso per te

Aggiornamenti del mio viaggio di nozze dalle Hawaii:

Tutto procede una meraviglia.

Aggiornamenti dai miei studenti dall'Italia:

Tutto procede una meraviglia.

Guarda qua:

FOTO TESTIMONIANZA PASQUALE SIGNORILE

Come hai potuto leggere dalla foto, il buon Pasquale ha appena guadagnato 4680€ grazie agli insegnamenti miei e del mio team di coach.

Con una sola vendita!

Non male eh...

E pensa che ha iniziato solo ora a fare sul serio.

Ma qual è la lezione fondamentale da imparare da questa testimonianza?

Semplice:

L'importanza assoluta del dettaglio.

Il copywriting, ad esempio, potrebbe essere definito come un dettaglio del marketing.

Per molti potrebbe sembrare l'ultima ruota del carro...

...ma in realtà non è minimamente così.

È estremamente fondamentale.

Un copy ben strutturato fa una sostanziale differenza tra il Successo e il fallimento.

Se non dovessi sapere cosa è il copywriting, detta in parole molto povere, si tratta di tecniche di scrittura persuasiva finalizzate alla vendita.

Ma il punto è questo:

Ogni singolo ingranaggio della macchina online che costruirai grazie ai miei insegnamenti è necessario ed essenziale.

Non si deve MAI trascurare nulla.

MAI lasciare nulla al caso.

Ecco perché il mio corso è oggettivamente il più completo, sotto tutti i punti di vista, che puoi trovare lì fuori.

Nulla è lasciato al caso.

Ogni singola competenza, da quella più strategica a quella più pratica non va MAI sottovalutata.

Chi è presuntuoso e pensa di sapere cosa può trascurare non guadagnerà mai.

Te lo garantisco.

Chi è umile e disposto a mettersi (o rimettersi) totalmente in gioco, prima o poi raggiungerà il Successo.

È un dato di fatto.

Tu da che parte stai?

Da quella degli umili che vinceranno, come Pasquale, o dalla parte dei perdenti?

Spero per te dalla prima.

In tal caso è arrivato il momento di compiere il passo definitivo verso la realizzazione della vita dei tuoi sogni:

Fai subito l'upgrade alla versione completa di Infomarketing Lifestyle >>

Al Tuo Successo,
Mik Cosentino

Leva: Ispirazione

OGGETTO: Domani mi sposo, vuoi farmi il regalo?

Domani mi sposo e ieri pomeriggio/sera c'è stato l'ennesimo Whatsapp Down degli ultimi mesi.

Non funzionavano più foto, video e audio.

Un bel problema dato che con gli organizzatori del post-cerimonia ci stavamo scambiando le ultime direttive.

E da quello che ho visto, questa interruzione parziale del servizio ha causato non pochi problemi a tantissime persone in Italia (credo anche negli USA, non mi sono informato più di tanto).

A Pierpaolo invece non è interessato minimamente del Whatsapp Down, del Facebook Down o dell'Instagram Down.

Zero totale.

Come?

Chi è Pierpaolo?

Ah, che schiocco, dimenticavo:

Pierpaolo è un mio studente che, per ora, ha applicato solo una minuscola percentuale degli insegnamenti del mio corso.

E perché non avrebbe dovuto interessargli del blocco dei social?

Perché se in una mattinata fai 34k€, se smettono di funzionare Whatsapp, Instagram e Facebook per qualche ora, te ne freggi altamente.

Piuttosto sbocci e festeggi coi tuoi cari.

Ti spiego meglio, guarda qua:

FOTO TESTIMONIANZA

Beh, che dire...

34k di contratto chiusi in organico, senza spendere neanche mezzo centesimo in pubblicità.

Tanta roba.

Tantissima roba!

E ripeto, quando ai miei studenti insegno a guadagnare in organico, mi riferisco solamente ad una fase embrionale di tutta la macchina automatizzata che poi faccio creare.

Quindi, se in organico ha avuto questo risultato...

...pensa cosa può ottenere se poco poco inizia a spenderci in pubblicità sopra.

Domani mi sposo, riceverò e sto ricevendo da qualche tempo tantissimi regali da parenti e amici.

Ma i miei studenti, portando a casa questi risultati straordinari, di regali me ne fanno ogni singolo giorno da anni ormai.

Perché per me cambiare la vita delle persone portandole a guadagnare cifre del genere in così poco tempo, è una soddisfazione senza precedenti.

Il regalo più bello.

Quindi, a poco più di 24 ore dal mio matrimonio, ti chiedo:

Vuoi farmi questo regalo anche tu?

Vuoi stravolgere le tue entrate economiche (e quindi la tua vita) grazie ai miei insegnamenti?

Che poi il regalo lo fai a te stesso ovviamente.

Allora inizia da qua:

Entra nel Webinar GRATIS e scopri cosa devi fare per fare come Pierpaolo e le altre centinaia di miei studenti di Successo >>

Al Tuo Successo, Mik Cosentino

Leva: Cosa non è

Oggetto: Cosa non è il Successo.

Quando mi chiedono: “Mik, ma cosa è il successo?”, rispondo sempre con: “il successo è tante cose”.

Difficile rispondere con esattezza.

Ma se invece dovessi dire cosa NON è il successo, ti direi certamente che è l'arte del NON accontentarsi MAI.

Perché per raggiungerlo devi essere goliardico, c'è poco da fare.

Ma parlo di sana goliardia eh, quella che alla fine ti porta esclusivamente del bene.

Vedi...

...non c'è niente da fare.

Fare business mi fomenta veramente tanto.

Più porto a termine i miei obiettivi e più mi fomento affinché possa raggiungerne tanti altri sempre più nuovi e sempre più ambiziosi.

Mi nutro dei miei successi e contemporaneamente continuo ad avere sempre più fame.

Credo che il non accontentarsi per un imprenditore sia alla base del proprio lavoro.

Ma proprio in generale.

Perché accontentarsi di ciò che si ha?

Perché farsi andare bene qualcosa che non si vuole realmente, oppure fermarsi non appena si riesce a salire il primo gradino della lunga scalinata?

Se Michael Phelps dopo le prime medaglie olimpiche si fosse accontentato, probabilmente non sarebbe mai diventato il nuotatore più forte della storia e uno degli sportivi più impattanti al mondo (di sempre).

Se Cristiano Ronaldo e Lionel Messi si fossero accontentati non avrebbero mai vinto tutti quei palloni d'oro, ma si sarebbero fermati magari al primo.

Se Jeff Bezos si fosse accontentato, a quest'ora non sarebbe l'uomo più ricco del mondo.

D'altronde avrebbe potuto vivere bene anche "solamente" con qualche milioncino in tasca, no?

Probabilmente sì, ma la storia non la fa chi si accontenta.

La storia la fa chi si spinge oltre i propri limiti, dimostrando ogni santa volta che quegli stessi limiti in realtà erano solamente barriere mentali che la gente poneva al posto suo.

Sarò drastico e probabilmente offenderò qualcuno che leggerà questa email, ma per me chi si accontenta dopo un successo rimane comunque un fallito.

Hai raggiunto un successo?

Cazzo, mettiti subito all'opera per raggiungere quello dopo.

Perché devi dormire sugli allori e crogiolarti nel nulla più totale?

Da quando sono entrato in questa mentalità, ho compiuto il vero salto di qualità.

E finché non ci entrerai anche tu, rimarrai in basso.

Attenzione.

Con questo non ti sto dicendo che non devi goderti il tragitto.

Anzi, è fondamentale godersi ogni piccolo successo.

Anche quello più insignificante.

Raggiungi il tuo primo obiettivo?

Corri subito a festeggiare e a goderti la soddisfazione con le persone a cui vuoi bene.

Nutriti di quei momenti di gioia e felicità.

Poi però rimettiti subito a lavoro, per far sì che quei momenti di gioia siano all'ordine del giorno.

Perché festeggiare una tantum quando potresti festeggiare sempre?

E allora non accontentarti MAI.

Goditi a più non posso il tragitto, ma rimani lucido e punta sempre più in là.

Solo così potrai fare la storia.

E io qua dentro e nel mio corso InfomarketingX voglio solo chi è intenzionato a scrivere la storia.

Tu sei disposto a farlo?

Se la risposta è negativa, più sotto trovi il fatto per disiscriverti da questa mailing list.

Tanto sarebbe inutile continuare a mandarti contenuti, tu non fai per me e io non faccio per te.

Se invece la risposta è affermativa...

Allora prendi la penna in mano, togli il tappeto e inizia immediatamente a guardare questo Webinar GRATIS che ho preparato appositamente per te >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Q&A

OGGETTO: Vuoi entrare nel deposito di Zio Paperone?

Benvenuto nella nuova sessione di Q&A sull'infoimprenditoria.

Anche oggi, come tante tante tante altre volte, date le tante tante tante domande che ricevo, ho deciso di raccoglierne qualcuna qui sotto e darti qualche risposta.

Perché lo faccio?

Perché mi va.

E perché evidentemente se ancora non sei saltato dentro il mio programma vuol dire che qualche dubbio dopotutto ce l'hai.

(Spero per te pochi, dato che praticamente creo contenuti a prova di scemo)

Oppure può essere che tu sia solo uno a cui piace lamentarsi, che però non ha le palle di muovere neanche un singolo dito per migliorare la propria situazione.

In tal caso...

...vade retro!

Ad ogni modo, se invece fai parte della prima categoria, eccoti una serie di risposte riguardanti il potenziale dell'online marketing che sicuramente ti aiuteranno a dare una svolta alla tua vita:

DOMANDA: perché dovrei creare un business online/digitalizzare l'attuale attività che già possiedo?

RISPOSTA: perché riusciresti ad arrivare ad un numero potenzialmente infinito di clienti che con una attività offline mai e poi mai riusciresti ad intercettare.

Semplice.

E come se devi portare a casa 50 kg di pesce e vai a pescare con le reti calamitate invece che la cannetta striminzita che usava il tuo trisnonno per andare a pesca con i dodici apostoli.

DOMANDA: Digitalizzando una attività, che tipo di benefici avrei?

RISPOSTA: innanzitutto, quello economico.

Infatti, la conseguenza della risposta alla precedente domanda è che con l'aumentare dei clienti aumenterebbe ovviamente anche il fatturato.

In maniera esponenziale.

Zio Paperone ha seguito InfomarketingX eh, non lo sapevi?

Paperino invece, sfigatissimo, non ha voluto acquistarlo.

Un altro beneficio clamoroso su cui punto molto, è quello del tempo.

Digitalizzando una attività puoi renderla totalmente automatica.

Ciò significa che lei farà tutti i compiti al posto tuo.

Proprio come li facevi tu alle elementari alla bimba che ti piaceva per provare a rimorchiarla.

Questo significa che avresti mooolto più tempo a disposizione, da poter investire in altre attività redditizie e da spendere rilassandoti con le persone che ami.

O con chi cavolo ti pare sostanzialmente.

DOMANDA: Quindi mi stai dicendo che lavorerò alla perfezione al mio posto, e non dovrò più neanche controllarlo?

RISPOSTA: Beh, non ci allarghiamo.

In parte.

Come ti ho già detto, è vero che lavorerò alla perfezione al tuo posto, ma ovviamente dovrai monitorarlo e controllare i KPI costantemente per far sì che continui a lavorare per l'appunto al tuo posto alla perfezione, senza alcun intoppo.

Questo ci tengo a chiarirlo, perché non vorrei che pensassi che una volta che fai partire l'automazione te ne lavi le mani e, come dice Cannavacciuolo, Adios!

E ti assicuro che non ti conviene, altrimenti ti tiro una pacca sulla schiena che Antonino levati proprio.

Infoimprenditore avvisato messo salvato eh...

DOMANDA: Cosa cambia tra un semplice volantinaggio per la mia attività locale e la pubblicità su Facebook?

RISPOSTA: Cosa cambia tra la figlia di Fantozzi e Diletta Leotta?

(E che te lo devo pure dire?!)

L'utilità della pubblicità su Facebook non è minimamente paragonabile alla (non) utilità del volantinaggio.

Questo perché con i volantini investi soldi ma non hai il minimo controllo delle persone che lo riceveranno.

Ciò significa che il 99% di chi lo riceve non sarà mai in target.

E quindi hai buttato soldi.

Bravo!

Mentre con Facebook puoi investire gli stessi soldi ottimizzando al 100% il tuo target, selezionandolo accuratamente in base agli interessi, al genere, all'età e a dove vivono.

Sostanzialmente puoi decidere che la tua pubblicità venga vista anche solamente da uomini tra i 35 e i 44 anni che non vedono dall'occhio sinistro, che guardano il Grande Fratello e hanno un'anatra come animale domestico.

Praticamente stani chiunque.

Quindi ottimizzazione del 100%.

C'è altro da dire?

Non credo.

Nel 2019 è assurdo che io parli ancora di queste cose base, sappilo.

Se invece hai altro da chiedere, fai una bella cosa:

Prima di formulare qualsiasi altra domanda, clicca sul link qua sotto:

Entra subito nel Webinar GRATIS >>

Guarda attentamente il video e ti prometto che alla fine ti prenderai a schiaffi da solo per non aver ancora intrapreso un percorso nell'infoimprenditoria.

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Attualità

OGGETTO: Tu, Greta e i cambiamenti climatici

Se vuoi avere successo, devi esporti.

A costo di essere odiato da tantissime persone.

Ma sappi che se qualcuno ti odierà, tanti altri ti ameranno, e saranno proprio questi a portarti in gloria.

La mail di oggi potrebbe già finire qua, ma è bene che ti spieghi il motivo di tale affermazione.

Vedi, in qualsiasi settore ci si trovi, è necessario far parlare di sé.

Nel bene e nel male.

Questo è importante perché le persone, più che al prodotto, si affezionano al brand e alla storia che c'è dietro.

Le persone non si affezionano alle caratteristiche tecniche di ciò che stanno per comprare, ma alle ideologie e ai messaggi che il brand di cui stanno per diventare clienti condividono.

Prendi me come esempio:

Sotto i miei post e le mie Ads ho veramente tanti commenti negativi.

Secondo te mi preoccupa questa cosa? Mi spinge a smettere di fare ciò che sto facendo?

Assolutamente no, anzi, esattamente il contrario.

Ogni insulto e ogni critica mi spingono a continuare in maniera ancora più forte.

Perché se ci fai attenzione, per ogni commento negativo, ne ho una cifra ben superiore di positivi.

Ed è normale.

I miei sostenitori infatti, se vedono che qualcuno mi attacca, daranno tutto loro stessi per difendermi, aumentando il loro attaccamento nei miei confronti e rafforzando in tal modo la mia community (in generale) e il loro rapporto di stima e fiducia nei miei confronti (nei singoli).

Ecco perché se qualcuno ti insulta, devi essere contento.

Certo, non fa mai piacere leggere brutte parole rivolte nei propri confronti, però devi avere la forza di andare oltre, consapevole che anche quelle ti aiuteranno a crescere.

Tanto, parliamoci chiaro.

Lo stronzo che ti insulta lo troverai SEMPRE.

Anche se cerchi nei tuoi contenuti di non offendere mai nessuno.

Guarda ad esempio il caso di Greta Thunberg, la giovanissima attivista svedese che sta lottando in maniera plateale contro il cambiamento climatico.

Nonostante le cause della sua lotta siano oggettivamente reali e concrete e tecnicamente condivisibili da tutti, la giovane guerriera ha ricevuto ondate di insulti, critiche e tanta merda gettata verso di lei.

Da chi?

Da falliti e ignoranti che se ne sono fregati fino ad oggi di quegli stessi problemi per i quali Greta sta combattendo.

E la cosa spaventosa è che ad insultarla siano nella stragrande maggioranza adulti, talvolta che coprono anche ruoli sociali di una certa caratura.

Ma fortunatamente, e a dimostrazione della tesi di questa email, nonostante abbia ricevuto tantissime critiche e insulti, proprio Venerdì scorso è riuscita a far scendere in strada in una protesta pacifica, centinaia di migliaia di ragazzi in tutto il mondo.

Centinaia di migliaia di persone hanno deciso di seguirla e di sposare la sua causa.

Per il loro bene e per il bene del Pianeta.

E alla luce di tutto questo, secondo te alla giovane Greta frega qualcosa dei falliti che comunque hanno avuto il coraggio di insultarla?

Secondo te, a me frega qualcosa della gente che sotto ogni post mi dice frasi del tipo “ma vai a lavorare”, “sei un truffatore”, etc, etc...?

Assolutamente no.

Zero.

Mi interessa invece dei miei studenti che hanno deciso di credere in me e che hanno cambiato la loro vita, arrivando a guadagnare cifre che prima neanche lontanamente sognavano di potersi mettere in tasca.

Entra nel Webinar GRATIS e scopri come puoi farlo anche tu >>

Te lo ripeto:

Esporsi, è necessario.

Se non lo farai, nessuno ti attaccherà mai, ma nessuno comprerà mai i tuoi prodotti.

Entra nel Webinar GRATIS e inizia immediatamente a creare la tua forte identità >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

PS.

Se ti sei sentito offeso leggendo questa email perché sei uno di quelli che critica Greta Thunberg e ti ho quindi dato del fallito...

...non mi interessa.

Questo è ciò che penso, e non cambierò idea solo per paura di offendere qualcuno.

Tutto questo, nuovamente a dimostrazione di ciò che ti ho detto fino ad ora.

Entra nel Webinar GRATIS e crea il tuo business online di successo >>

Leva: Noi Contro Loro

OGGETTO: Lettera aperta a chi sogna di poter guadagnare grazie ad internet

Nella mail di oggi voglio rivolgermi a tutti coloro che sognano di poter iniziare a guadagnare grazie ad internet.

Voglio rivolgermi a tutti coloro che hanno intuito che con internet possono dare una svolta netta alla propria vita.

Perché magari non ne sono soddisfatti (chi totalmente e chi solo in parte), ma allo stesso tempo non sono attualmente in grado di farlo e vedono il tutto come una cosa molto molto lontana.

Troppo lontana forse.

Voglio rivolgermi a tutti coloro che sentono che stanno sprecando il loro tempo e trascorrendo le loro giornate all'1%.

A tutti coloro che con gli anni hanno perso l'entusiasmo che avevano da ragazzi e che hanno abbandonato definitivamente i propri sogni nel cassetto.

Voglio rivolgermi a tutti coloro che si rassegnati e hanno abbandonato sè stessi ad una realtà ben al di sotto delle loro aspettative.

E quindi voglio rivolgermi a te, che stai leggendo queste parole.

Inutile nasconderti dietro un dito, dai.

Se le stai leggendo, fai sicuramente parte di queste categorie, vero?

O comunque se le cose già ti stanno andando in parte bene, sei molto ambizioso e quindi vuoi migliorarle ulteriormente, puntando sempre più in alto.

(In tal caso... ottimo soldato!)

Bene, ciò che voglio dirti oggi è una cosa molto molto semplice:

Lascia stare tutte le puttante che ti dicono, e smetti te stesso di farti condizionare da qualsiasi puttante ti passi per la testa.

Tira fuori il carattere e inizia a ragionare come dovresti.

Lascia stare tutti coloro che ti remano contro, tutti coloro a cui vai bene così e non vogliono che tu possa realizzare i tuoi sogni.

Magari alcuni non lo fanno neanche con cattiveria.

Agiscono in buona fede ma non si accorgono che facendo così ti fanno solo del male.

Accade spesso che qualche parente o caro amico ti blocchi, non essendo davvero consapevoli del danno che in realtà ti stanno commettendo.

Lascia stare chi ti dice che internet è solo un covo di gente che non fa niente dalla mattina alla sera.

Perché magari te lo dicono seduti comodi sulla loro poltrona in ufficio, mentre passano le loro giornate rubando un misero stipendio a qualcuno che li comanda da anni, e vivendo in una situazione di totale degrado.

Perché ripeto, sono tutte cazzate.

Nel 2019, grazie ad Internet, puoi davvero farcela.

E sveglia, perché è possibile già da diversi anni.

Oggi, puoi davvero sfruttare le milioni e milioni di possibilità che offre e creare la tua realtà online che ti permetterà di:

*Guadagnare facendo ciò che davvero ti piace;

*Guadagnare in maniera esponenzialmente maggiore rispetto a ciò che guadagni ora;

*Guadagnare in maniera completamente automatizzata, mentre ti godi finalmente i meritati frutti del tuo lavoro.

Cosa significa tutto ciò?

Che non dovrai più spendere neanche un singolo attimo obbedendo a qualcuno che non sopportate.

Che il tuo conto in banca inizierà ad ingrassare in maniera rapida e costante, e non dovrai più stare a fare i conti per vedere se il sabato sera puoi uscire a mangiare fuori o meno.

Che proprio mentre sarai a cena fuori, godendoti la tua nuova vita, e quindi apparentemente lontano dal computer e dall'ambito lavorativo... comunque guadagnerai!

Perché precedentemente avrai costruito una vera e propria macchina che, ovviamente monitorata a dovere, lavorerà al posto tuo, facendoti guadagnare anche mentre fai altro.

Questo ti porterà ad avere mooolto più tempo a disposizione, da investire in ulteriori attività produttive e/o semplicemente da passare insieme a chi ti vuole bene.

Evitandoti così di trascurare famiglia e amicizie, come invece sei costretto a fare spesso oggi.

Mi sto rivolgendo a te, perché voglio che tu capisca una volta per tutte che è questo il momento di agire.

Sì, questo esatto momento in cui stai leggendo queste parole.

Questo è il momento migliore per cambiare la tua vita.

Non domani.

Questo, e solo questo.

Te lo dico:

Dovrai studiare, dovrai metterti in ballo e dovrai ballare.

Non pensare che sarà come bere un bicchiere d'acqua.

Ma se decidi di impegnarti e di studiare a dovere, nel momento in cui vedrai i primissimi risultati, non ti fermerai mai più.

Perché lavorare grazie ad internet sarà per te come una dipendenza dalla quale non potrai mai più fare a meno.

E si tratta di una dipendenza davvero bella, che migliorerà per sempre le tue giornate.

Il primissimo passo che devi fare è molto semplice ed è il seguente.

Clicca sul link qua sotto:

Partecipa al Webinar GRATIS e scopri quali sono i primi passi per realizzare tutto questo >>

Al Tuo Successo,

Mik Cosentino

Leva: Noi Contro Loro

Oggetto: Il più grande errore che commettono lì fuori (non farlo mai)

La maggior parte dei marketer lì fuori (se così possiamo chiamarli) commette un errore che, purtroppo, ha un effetto valanga negativo impossibile da fermare.

Di cosa sto parlando?

Lascia che ti spieghi in maniera semplice e divertente :-)

Iniziamo con ordine da che cosa NON è questo errore (così per esclusione ci rimangono pochi carte a nostra disposizione).

È la loro presunzione? No. Molti di loro sono bravissimi e credo che siano davvero preparati perché amano follemente ciò che fanno.

Dicono parolacce? No. Ed essendo il marketing un sistema ingegnerizzato utile a modificare/migliorare la percezione di un prodotto o servizio nella mente della persona, non è nemmeno sbagliata come cosa (in alcuni casi) . Anche io le dico e, per un certo verso se ci pensi, nessuno nella propria mente dice “o caspiterina.....” vero? :-).

Fanno eventi e vendono le loro cose promettendo risultati incredibili con poco sforzo? No. Non è nemmeno quello. Loro sanno che un risultato si può ottenere perché per primi (forse) l’hanno raggiunto. Il problema è che spesso si dimenticano di dire i sacrifici fatti per arrivare lì.

Ti dicono che il marketing è applicabile davvero a ogni singolo settore? Hanno ragione. È così. Quindi non è nemmeno quello :-)

Quindi che cos’è?

....rullo di tamburi....

Investono il 95% del loro tempo per creare contenuto e cose per persone che non sono clienti e il 5% ai loro attuali clienti.

Il problema?

Non ha nulla a che vedere con la visione, la missione e i principi che un’azienda sana dovrebbe avere.

Ed è umanamente impossibile creare un “prodotto” di estremo valore in continuo miglioramento che porta risultati concreti ai clienti se gli dedichi esclusivamente il 5% del tuo tempo.

Non mi credi?

Pensa ad Aziende come Apple, Tesla, Google, Facebook dove il loro unico focus è l’ossessione nei confronti del cliente.

Apple: Focalizza tutte le sue energie sullo sviluppo e il miglioramento del proprio prodotto.

Google: Focalizza tutte le sue energie sul miglioramento della user experience del cliente così che sia sempre più felice di averli scelti.

Tesla: Ossessionati dal miglioramento del prodotto tanto da creare una visione del mondo in cui tutte le macchine saranno elettriche (e veloci).

Facebook: non gli importa nulla degli inserzionisti, ma ha tutte le energie puntate esclusivamente sull'esperienza dell'utente all'interno la piattaforma.

Quindi non sono concentrati ad acquisire nuovi clienti?

No. Lo sono.

Ma attivamente per un 5%.

Ricorda: 95% del tempo e sforzi sul cliente già presente e 5% sul futuro che arriverà.

Non finisce qui.

Come per ogni cosa, anche per queste aziende che hanno cambiato e continuano a cambiare il mondo, andare oltre il 100% è impossibile andare.

Quindi se il 95% è dedicato al miglioramento dell'esperienza del cliente e del prodotto e il 5% all'acquisizione di nuovi clienti, non rimane altra risorsa percentuale fruibile — eppure non è così.

E l'ho provato sulla mia pelle.

Seguimi...

Quando ho iniziato a creare la mia attività di Infomarketing 3 anni e mezzo fa, ero totalmente focalizzato sul creare contenuto e prodotti per un pubblico che non mi aveva ancora dato nemmeno un euro.

Perché?

Perché non avevo nessun cliente — quindi il discorso fila alla perfezione se parti da zero e non hai nemmeno un cliente manco a pagarlo.

Ma poi?

Con il passare dei mesi e degli anni, ho preso la mia clessidra e l'ho ribaltata, iniziando a far cadere la sabbia in basso dalla parte opposta alla precedente.

Man mano che arrivavano nuovi clienti, aumentavi le energie e il tempo per migliorare la loro esperienza e i miei prodotti, e più facevo questo più diminuiva lo sforzo per accontentare un pubblico che non era mio cliente.

Fino a quando, nell'ultimo anno sono arrivato alla corretta distribuzione della mia energia e del mio tempo.

Mentre tutto i marketer (tutti, nessuno escluso) sprecano il 95% del loro tempo verso i non clienti e solo il 5% de tempo per i loro clienti e I loro attuali prodotti o servizi...
Io faccio l'opposto.

Il 5% del mio tempo e dei miei sforzi sono orientati alla creazione di contenuto per i non clienti e il 95% è dedicato all'ottimizzazione e il miglioramento costante del mio prodotto.

Questo mi permette di essere ossessionato da una singola cosa: produrre un risultato fuori dalla media ad ogni cliente mio cliente.

Così sono nati Marco Villa, Riccardo Nadiani, Christian Costamagna, Emil Lazzaroni, Daniele a D'amato che sono diventati dei 6-figures dopo un anno dal mio corso.

Così sono nate le centinaia di persone che grazie all'infomarketing hanno migliorato i propri risultati.

E potrei andare avanti...

Ma sai cosa?

Non ho mai avuto così tanti clienti come nell'ultimo anno — come è possibile?

Dopo tutto, Ho solo dedicato il 5% alla creazione di "cose" per i miei non clienti...

Ecco il punto:

Ogni volta che capovolgi la clessidra, fai quello che in pochi fanno ed hai energie, tempo e focus dedicate ai tuoi clienti e al tuo prodotto — i risultati dei tuoi clienti diventeranno la calamita che attirerà clienti senza sforzo.

E mentre i marketer e i professionisti si ostinano a focalizzare tutte le risorse sull'acquisizione dello "sconosciuto" e il suo passaggio a cliente — senza cavare un ragnetto fuori dal buco e arrivando ad una situazione di collo di bottiglia non scalabile, chi capisce questa formula ottiene quel risultato tanto ambito lavorando SUL cliente e SUL prodotto, producendo un risultato con effetto magnitudo incontrollabile.

Pensaci:

Apple: La felicità è l'esperienza del cliente soddisfatto innesca un meccanismo per il quale "tutti devono avere Apple".

Google: La felicità è l'esperienza del cliente soddisfatto fa sì che si un brand diventi un verbo "googlare qualcosa..."

Ecco qual è l'errore che marketers, imprenditori e professionisti commettono — ed ora ne saranno sicuramente a conoscenza, con la speranza che capiscano che la cosa più importante è i risultato del cliente dentro la tua azienda e non la Dashboard o il gestionale che guardi a fine mese.

La semplifico con una formula:

Crescita Esponenziale = Ottimizzazione X (Cliente + Prodotto)

Stampala e ricordatela sempre perché renderà i tuoi clienti felici e felice anche te.

Ultimo problema?

Pochi seguiranno questo consiglio — Ed è il motivo del mio vantaggio enorme su tutti loro lì fuori.

Inizialmente i tuoi numeri si abbasseranno e prenderanno una curva discendente. Perché nell'immediato perderai quel flusso in entrata di nuovi clienti che ora ti fanno boccheggiare come un pesciolino a galla ogni mese.

Invertire la clessidra richiede disciplina, perché puoi farlo solamente se decidi di passare da un modello di business a breve termine (prendo tutto adesso è chissene) a modello di business a lungo termine (oggi semino e raccoglierò i frutti domani).

Io l'ho fatto — e tutto è esploso oltre ogni più rosea immaginazione.

E questo mi ha portato a fare 800.000eu con una singola presentazione, solamente nell'ultimo mese!

E alla luce di questo puoi decidere tre strade:

1. andare dai marketer lì fuori ed essere uno dei tanti che gonfierà i loro conti
2. Prendere il mio consiglio e applicarlo da solo — rischiando di non fare le mosse corrette, facendo peggio
3. Partecipare GRATIS al Webinar che terrò questa settimana in cui ti mostro passo passo cosa devi fare per acquisire clienti in maniera prevedibile, dargli enorme valore e far sì che siano il tuo miglior marketing a costo zero.

Se la tua scelta è la terza, questo è il link:

[LINK](#)

Spero di vederti presto perché so che potresti essere il mio prossimo caso studio di successo che mi porterà ancora più clienti ;-)

Mik

