



MICRO PROFITTI

IL SISTEMA PER GENERARE
MICRO INIEZIONI DI CASSA GIORNALIERE,
VENDENDO PRODOTTI DIGITALI
TRA I 27€ ED I 97€ CON L'A.I.



SEMPLICE
DA APPLICARE



RISULTATI
OGNI GIORNO



ZERO OVERLOAD
MASSIMA CHIAREZZA

UN SISTEMA IN 8 STEP TESTATO. DALL'IDEA ALLE PRIME VENDITE IN 72 ORE.

Quando siamo piccoli, tutto ci sembra possibile.

Sogniamo di fare gli astronauti o di imitare il successo dei padri;

Io, ad esempio, volevo fare il **benzinaio**.

Si lo so è strano ahahha

Ma ero affascinato da quei portafogli sempre gonfi di contanti, un'immagine che per un bambino rappresentava la libertà assoluta.

Ad ogni modo...

Crescendo le possibilità si restringono e i sogni si scontrano con la logica o con i nostri stessi limiti caratteriali.

Ci ritroviamo nel mondo adulto scoprendo di essere solo dei **bambini con anni in più**, del tutto impreparati a gestire le pressioni che la vita ci impone.

Non si tratta solo di soldi.

Siamo schiacciati da responsabilità fisiche, relazionali, **spirituali, burocratiche e perfino politiche**.

Questa complessità ci costringe a vivere in un'apnea perenne, come se stessi costantemente **trattenendo il respiro** in attesa di un colpo durissimo.

L'Illusione del Successo nell'Era dell'IA

Oggi veniamo bombardati dal mito del miliardo di fatturato e dall'obbligo di **salire sui palchi** per impressionare il mondo.

Ci dicono che per non soccombere dobbiamo dominare l'intelligenza artificiale, creando magari complessi **team di marketing gestiti da IA**.

Questa rincorsa alla complessità, però, non è la soluzione; è la via più rapida verso il **disfacimento emotivo**.

Inseguire ogni nuovo tool tecnologico senza una base solida aumenta solo lo smarrimento e la frustrazione.

Quando i risultati non arrivano, ci scontriamo con la realtà di una lotta costante:

"Sei costantemente in lotta con i soldi o perché non entrano in modo costante o perché non entrano quanti tu ne vorresti per raggiungere certi obiettivi di vita."

L'Antidoto: Vai Micro

L'unica via di fuga da questa paralisi non è "mega" ma "micro".

Non è "impressionare" ma fare l' "ordinario" (e farlo bene).

La mia proposta, dunque, è un ritorno radicale all'essenziale: **ritorna Micro**.

Devi smettere di voler "spaccare tutto" e ricominciare a fare la **singola cosa** nel modo più semplice possibile.

Scegliere il Micro non è un ripiego, ma una scelta strategica basata su tre pilastri:

- **Generazione di entrate quotidiane:** Sposta l'attenzione dai massimi sistemi al flusso di cassa immediato.
- **Validazione costante:** Sapere che il mercato risponde ogni giorno ricostruisce la tua fiducia in te stesso.
- **Eliminazione del rumore:** Cancella l'overload informativo concentrandoti solo sull'operatività che produce risultati.

Il "Respiro" della Quotidianità

Voglio che questa guida sia per te un **sospiro di sollievo**.

Quando i soldi iniziano a entrare ogni giorno, anche in piccole quantità, la sensazione di apnea svanisce.

Inizi finalmente a **mollare la tensione** e a riprendere confidenza con le tue capacità.

Questa fiducia in te stesso è il prerequisito per affrontare qualsiasi innovazione tecnologica che indubbiamente è dirompente.

Solo quando non sei più terrorizzato dalla sopravvivenza, puoi guardare all'IA con curiosità e non come a una minaccia.

Ricorda un pragmatismo fondamentale:

"Senza soldi in questo mondo capitalistico non si canta messa."

Ottenere entrate costanti ti restituisce il controllo.

Ti permette di studiare nuovi strumenti senza l'ansia di chi si sente affogare in un mondo che non comprende più.

Micronutrienti vs. Il Pasto Equilibrato

Nel business, molti commettono lo stesso errore di chi si ossessiona con la scienza dell'alimentazione.

Si perde tempo a studiare ogni singolo **micronutriente**, cercando l'integratore miracoloso, mentre si ignora l'importanza di un pasto sano e bilanciato.

L'intelligenza artificiale è il micronutriente.

È un dettaglio tecnico che può ottimizzare, ma non può sostituire la sostanza.

La tua priorità deve essere un'**operatività semplice e funzionale**, ovvero il "pasto completo" fatto di vendite e gestione elementare.

Non serve essere un maestro dell'IA se non hai prima un business Micro che respira.

Pertanto tornare Micro non è un passo indietro, ma un **ritorno alla sanità mentale** in un sistema che corre troppo forte.

Grazie per aver acquistato questo manuale: consideralo l'inizio di un percorso per trasformare la tua paura in operatività pura.

Nei prossimi paragrafi vedremo come applicare concretamente questa filosofia per smettere di inseguire il successo da palcoscenico e iniziare a costruire una realtà solida.

Ricorda: la semplicità è la tua arma più potente contro l'overload.

Simone

Perchè ho scritto questo Manuale e perchè l'ho strutturato nel modo in cui è strutturato

Il Mito della Ricchezza Immediata vs. La Realtà dei Microprofitti

Sinceramente, ne ho le palle piene delle teorie astratte e delle promesse miracolose su come "diventare schifosamente ricchi" con l'AI premendo un tasto.

Se ti senti sopraffatto dalla complessità tecnica o frustrato da modelli di business che sembrano irraggiungibili, non sei solo.

La verità è che non serve il colpo di fortuna della vita, ma un sistema pragmatico per generare **Microprofitti**.

È ora di smetterla di abboccare all'amo della ricchezza "super mega" e iniziare a guardare a ciò che è realmente sostenibile: trasformare l'AI in un generatore di valore concreto e quotidiano.

Il Potere delle "Piccole Iniezioni di Cash" Quotidiane

La filosofia che propongo ribalta il paradigma classico: non cerchiamo l'exploit da 10.000€ una tantum, ma entrate ricorrenti che variano da 30€ a 300€ al giorno in su.

Psicologicamente, questo approccio è un game-changer: elimina l'ansia da prestazione e costruisce una stabilità finanziaria reale basata sulla ripetibilità costante.

Non è la complessità a renderti libero, ma la regolarità del flusso.

"L'aspetto cruciale è generarle su base quotidiana."

La Regola dei 1.000 Fan? Ne bastano molti meno

Dimentica il mito che servano eserciti di follower per monetizzare.

La "Regola dei 1.000 Fan" è viva e vegeta ma a mio avviso possiamo addirittura "comprimerla".

Eh si perchè l'autore faceva questo paradosso: se 1.000 persone comprassero il tuo prodotto all'anno da 100€ faresti 100.000€.

Dal mio punto di vista possiamo fare molto meglio di così.

Possiamo raggiungere quella cifra con molte meno persone, portandole però ad acquistare più di 100€ ciascuna.

Ecco il segreto per fare le tanto decantate "6 cifre" con micro-audience.

Quindi credimi se ti dico che puoi trovare la tua **sostenibilità, e trovarla nei tuoi termini**, anche con un'audience minuscola di **20, 50 o 100 persone**.

Il segreto non è la massa, ma la **fiducia e gli acquisti ripetuti**.

Se offri valore reale a una piccola cerchia di persone appassionate, il motore dei microprofitti si auto-alimenta senza bisogno di folle oceaniche.

Un Sistema "A Prova di Bimbo": Dalla Confusione al Lancio in 72 Ore

Ho progettato un framework in **8 step** che definisco "a prova di bimbo" perché elimina ogni necessità di competenze ingegneristiche sofisticate.

Non devi essere un genio; devi solo seguire una sequenza logica dove ogni passaggio prepara il successo del successivo.

Vedila così: hai imparato ad allacciarti le scarpe? Hai imparato a lavarti i denti? Hai imparato a parlare italiano?

Bene.

In questo manuale apprenderai l'abilità di generare micro-iniezioni di denaro quotidiane nel tuo business.

Il processo forse lo conosci (o forse no) nella sua forma primordiale:

- **Step 1-3: Identificazione del Problema.** Individuare esattamente cosa vendere per risolvere un bisogno specifico.

- **Step 4-5: Creazione Micro-Prodotto.** Utilizzare l'AI per sviluppare prodotti digitali (prezzi tra 27€ e 97€) in poche ore.
- **Step 6-7: Offerta e Lancio.** Scrittura del copy e messa online del sistema in un tempo massimo di 72 ore.
- **Step 8: Ciclicità.** Trasformare il lancio in un asset ripetibile per generare entrate ogni singolo giorno.

Ciò che (forse) ti manca è un'ordine mentale che lo renda ripetibile...

Ossia una tua seconda pelle...

E che risolva per sempre il problema del "Oh mio Dio, non mi arrivano vendite da settimane".

Priorità: Libertà di Tempo sopra la Crescita Esasperata

Sia chiaro: non ti sto promettendo un patrimonio multimilionario, villa a Montecarlo e Super Attico a Manhattan.

Non sono così ricco nemmeno io, e, francamente non è questo il mio obiettivo.

In un mercato ossessionato dalla ricchezza infinita, io scelgo la libertà.

Il successo per me non è un numero sul conto corrente se per ottenerlo sacrifichi la tua serenità.

La vera ricchezza è poter gestire la propria giornata senza rendere conto a nessuno, puntando sulla crescita della propria autonomia invece che su quella di un impero faticoso da gestire.

Ma soprattutto avendo dei sistemi che ti riappropriano della tua sanità mentale (invece di distruggerla).

Il Tuo Primo Microprofitto ti Aspetta Domani

Questo metodo non richiede mesi di studio, ma solo la disciplina minima di non saltare i passaggi.

Ce la farai voglio ben dire, no? 😊

Se applichi il framework oggi, generare la tua **prima micro-entrata entro 24 ore** non è solo possibile, è un obiettivo realistico già testato da me ed i miei clienti.

Smetti di complicare ciò che dovrebbe essere semplice.

D'altronde non credermi sulla parola, ma ragiona su questo: ti da più probabilità di creare micro-iniezioni di denaro quotidiane inseguendo mille cose o farne 1 e farla bene?

A te la risposta....

Oltre il "BrainFry": Perché l'IA ti sta esaurendo e come riprendere il controllo del tuo business



Subscribe

Sign In

Latest Magazine Topics Podcasts Store Reading Lists Data & Visuals Case Selections HBR Executive

Generative AI

When Using AI Leads to "Brain Fry"

A new study finds that certain patterns of AI use are driving cognitive fatigue, while others can help reduce burnout. by Julie Bedard, Matthew Kropp, Megan Hsu, Olivia T. Karaman, Jason Hawes and Gabriella Rosen Kellerman

March 5, 2026

Introduzione: La trappola dell'iper-produttività moderna

Viviamo in un paradosso pericoloso.

Siamo circondati da strumenti progettati per farci risparmiare ore di lavoro, eppure non siamo mai stati così esausti.

Questo è ciò che il 5 marzo 2026, l'Harvard Business Review ha nominato come "BrainFry" in [questo articolo](#).

Che cos'è davvero il "BrainFry"?

"BrainFry", che letteralmente significa "cervello fritto".

Ovviamente non parliamo della porcheria che mangi dal cinese sottocasa (si sa, friggono tutto 😏)...

...e nemmeno della classica stanchezza mentale che si risolve con un weekend al mare o una dormita.

Stanchezza significa aver bisogno di riposo;

BrainFry significa che il cervello è andato in pappa.

È un surriscaldamento del sistema, un vero e proprio "tilt".

Quando il tuo cervello è fritto, entri in una paralisi decisionale totale: sei talmente saturo di stimoli e informazioni che non riesci più a compiere nemmeno l'azione più semplice.

Il divario cognitivo di Peter Drucker

Il motivo per cui ci sentiamo così è radicato in un limite evolutivo che Peter Drucker aveva intuito già nel secolo scorso.

Esiste un divario incolmabile tra la nostra evoluzione biologica e l'accelerazione tecnologica.

Abbiamo creato l'IA per risolvere problemi che la nostra mente non può gestire, ma ironia della sorte, abbiamo creato un nuovo livello di complessità che ci sta schiacciando.

"Noi non siamo assolutamente preparati cognitivamente come genere umano ad affrontare i cambiamenti del nostro secolo, perché sono talmente avanzati rispetto alle nostre capacità cognitive che non riusciremo mai a starne al passo."

Punto 3: La gestione dell'IA come nuovo lavoro usurante

Molti pensano che l'IA lavori "per loro", ma la realtà operativa è diversa: oggi il tuo nuovo lavoro usurante è *gestire* l'IA.

Questo monitoraggio continuo consuma una quantità enorme di energia cognitiva.

Il BrainFry non arriva dall'IA in sé, ma dai suoi trigger quotidiani:

- **Scrittura ossessiva di prompt:** Lo sforzo mentale di tradurre costantemente i tuoi pensieri in istruzioni macchina.
- **Validazione degli output:** Il peso di dover correggere e verificare ogni singola riga prodotta per evitare allucinazioni o errori.
- **Context switching tecnologico:** Saltare freneticamente da un tool all'altro, perdendo il filo del ragionamento strategico.
- **Supervisione di sistemi multipli:** Il tentativo estenuante di coordinare una "orchestra" di strumenti che spesso suonano note diverse.

La trappola del "Marketing Team" per il solopreneur

Vedo troppi 1 man show infobusinessman cadere in un errore ridicolo: cercare di emulare aziende da un miliardo di dollari creando complessi reparti marketing interamente gestiti da decine di tool IA.

È una follia che porta dritti al fallimento operativo.

Se sei un solopreneur, la tua priorità è la sopravvivenza e la crescita, non la gestione di un'infrastruttura tecnologica sovradimensionata.

Prima di cercare la soluzione complessa, identifica i veri colli di bottiglia del tuo business.

Il mio consiglio è pragmatico: usa l'IA nel modo **più basilico e stupido possibile**.

Risolvi un problema alla volta con lo strumento più semplice disponibile.

La complessità è un lusso che non puoi permetterti se vuoi mantenere la lucidità necessaria per guidare l'azienda.

Business Reale vs. Sensazionalismo Virale

Sui social siamo bombardati da un sensazionalismo imbarazzante.

Recentemente mi è capitato di vedere contenuti virali che spiegano "come far analizzare una scorreggia a ChatGPT".

È ridicolo.

Se investi la tua energia mentale e il tuo tempo prezioso dietro a queste assurdità tecniche o all'ultimo tool inutile solo perché è di tendenza, stai sabotando il tuo futuro.

Il cuore pulsante di un business non è la viralità o il "fare spettacolo" con l'IA; sono le entrate che generi ogni singolo giorno.

La differenza tra un dilettante e un imprenditore serio è il focus: il primo cerca l'effetto "wow" tecnologico, il secondo cerca il cash flow.

Quei soldi servono a pagare i tuoi investimenti e, soprattutto, il tuo stile di vita.

Non permettere che la rincorsa all'ultimo tool ti faccia perdere di vista l'unica metrica che conta davvero: la sostenibilità finanziaria della tua impresa.

Una priorità per il futuro

L'intelligenza artificiale non è il nemico, ma può diventarlo se permetti che consumi la tua risorsa più preziosa: la capacità di pensare chiaramente e agire con decisione.

Non puoi mettere in pausa la tua vita o il tuo business mentre cerchi di stare dietro a ogni singola innovazione; le spese corrono e le tue energie diminuiscono con l'età.

Riprendi il controllo, semplifica i processi e torna a focalizzarti sul generare valore reale.

Stai usando l'intelligenza artificiale per costruire il tuo business o stai solo friggendo il tuo cervello per alimentare quello di qualcun altro?

Il Potere del "Micro": Perché pensare in piccolo è l'unico modo per ottenere grandi risultati

Siamo nel 2026 e se guardiamo indietro, la trappola è rimasta la stessa: viviamo prigionieri di una distorsione temporale.

Ignoriamo sistematicamente il presente per proiettarci in un passato fatto di colpe o in un futuro deformato da un **bias cognitivo** paralizzante.

La nostra mente oscilla violentemente tra la "paura più becera", la visione del nostro mondo che va in frantumi, e un "ottimismo assurdo".

In questo stato di allucinazione collettiva, la speranza sostituisce quella dose di **legittimo realismo** necessaria per agire.

Il successo non nasce dai grandi proclami, ma dalla fredda esecuzione di micro-azioni immediate.

Smettere di rincorrere i "Milioni" per ritrovare il Realismo

L'ossessione per i claim milionari e le automazioni aziendali ultra-complesse è spesso un **alibi per non agire**.

Vedo imprenditori che cercano di "dipartimentalizzare" il business con l'intelligenza artificiale per gestire strutture che ancora non fatturano un euro.

È un meccanismo di difesa: si costruiscono cattedrali nel deserto per non affrontare la realtà del mercato.

Inseguire modelli adatti ad aziende da centinaia di milioni di euro, quando non si hanno risultati solidi, è un suicidio strategico.

Il realismo non è pessimismo; è la base per sentirsi fieri e, soprattutto, al sicuro.

Solo agendo sulla scala del "micro" è possibile generare quel risultato istantaneo che valida la propria esistenza sul mercato.

La Regola del Minuto: Neuroplasticità e Realismo Fisico

La mia storia è la prova di come il micro-approccio possa scardinare anni di declino.

Dopo aver lasciato il basket, ho preso subito 25 chili, per poi prenderne altri 50 da Imprenditore a causa di tutto lo stress accumulato nelle mie giornate da **14-16 ore al giorno**.

In 12 anni, il bilancio è stato di 80 chili in più, toccando il picco di **185 kg**.

Il cibo era diventato l'unica "valvola di sfogo emotiva" per gestire lo stress e la frustrazione.

La vergogna era tale da impedire l'uscita di casa, creando un corto circuito con la sua mentalità da atleta.

La svolta non è stata un piano d'urto, ma un atto di micro-disciplina quasi irrisorio:

"Fosse anche per un minuto solo io devo andare in palestra"

E fu così che feci letteralmente.

Entrare in palestra per sessanta secondi e uscire sembra una follia, ma è un **re-innesto psicologico**.

Ha rotto la barriera della frustrazione dicendo al cervello: "L'hai fatto, ora torna domani".

In dieci giorni quel minuto è diventato movimento costante, trasformandosi in una spirale crescente che oggi lo rende dipendente dall'attività fisica.

Cosa c'entra tutto questo con te?

Molti di più di quanto tu possa pensare...

Micro-Iniezioni di Cash: La sopravvivenza del Business

Nel mondo dell'infobusiness, tornare al "micro" significa focalizzarsi sull'unica metrica che conta: **l'entrata quotidiana**.

Senza cash flow, il business muore e con esso l'equilibrio personale.

La mancanza di liquidità innesca una cascata di fallimenti che investe le relazioni, l'alimentazione e alimenta ogni forma di vizio distruttivo.

Andare micro significa creare, ad esempio, un **prodotto da 27 euro**.

Non serve una multinazionale per vendere a un'audience di 30 persone; serve un'azione concreta.

Se ottieni una vendita, hai innescato il processo.

Il vero segreto risiede nell'**autonomia del cliente**: le persone acquistano il primo prodotto, ne testano la qualità e si auto-selezionano per i successivi.

Menziando prodotti correlati nei video o nelle email, le vendite diventano automatiche.

Non è una promozione aggressiva, ma un percorso di fiducia costruito su piccoli acquisti ripetuti.

L'Effetto dell'Interesse Composto nelle Azioni

La crescita micro è governata dalle stesse leggi della finanza.

Considera l'analogia del risparmio: versare 100 euro al mese sembra insignificante.

Tuttavia, con un **rendimento annuo del 6%**, dopo dieci anni la cifra accumulata supera di gran lunga la somma dei singoli versamenti.

Nel business, se aumenti costantemente la dimensione dell'audience e, contemporaneamente, la **frequenza di acquisto**, la crescita diventa esponenziale.

È una spirale matematica imprevedibile che supera ogni previsione basata sulle tue condizioni attuali.

Non c'è limite a questo modello, se non quello dettato dalla struttura stessa.

Questa ricetta funziona perché è **facile e semplice**, ma non bisogna commettere l'errore di considerarla "banale".

La semplicità è il punto d'arrivo di una strategia raffinata.

È un processo veloce da applicare, capace di generare sicurezza immediata attraverso la ripetizione costante.

Oltre la Teoria, verso l'Applicazione Pratica

Basta hype, basta promesse vuote.

Sei già bombardato da troppe informazioni che alimentano la tua paralisi.

La domanda non è cosa farai tra cinque anni, ma cosa farai domani e la settimana prossima per generare cassa e solidità.

Non possiamo prevedere l'esito finale della nostra evoluzione, proprio come Simone non poteva prevedere che un minuto di palestra avrebbe cambiato la sua identità.

Possiamo però controllare il primo passo.

Il potere del micro è l'unica arma per smettere di sognare i milioni e iniziare a costruirli.

Da una Singola Frase a un Business: La Rivoluzione dei Micro-Profitti

Il Mito del “Botto” vs. La Realtà dei Micro-Profitti

Smettila di complicarti la vita: la realtà può essere molto più semplice di come te l'hanno raccontata.

Se pensi che per fare soldi online servano mesi di clausura, infrastrutture da multinazionale e prodotti da migliaia di euro, sei finito dritto in un vicolo cieco.

Il segreto dei **Micro Profitti** non sta nel costruire cattedrali nel deserto, ma nel trasformare il tuo **mondo interiore** e ciò che osservi all'esterno in valore economico immediato.

In questo settore, la velocità batte la perfezione ogni singolo giorno.

Voglio mostrarti come generare iniezioni di cash quotidiane partendo da quello che hai già, eliminando la paralisi da analisi per concentrarti solo su ciò che mette i soldi sul tavolo.

Il Potere dell'Invisibile: Tutto è un Asset (anche una singola email)

Indossa per un attimo i miei occhiali da "insider".

Quello che tu consideri uno scarto o un appunto veloce, per me è un asset pronto per essere monetizzato.

La filosofia è semplice: non esiste un contenuto troppo piccolo.

Una vecchia e-mail, un PDF di una pagina o addirittura una singola frase possono essere lo **starting point** per entrate ricorrenti.

Questo approccio ribalta la creazione di contenuti tradizionale.

Non devi scrivere un'enciclopedia per essere autorevole.

Al contrario, estrarre valore da ciò che è già nel tuo "cassetto digitale" ti permette di uscire sul mercato subito, annientando il perfezionismo che ti tiene bloccato.

Qualsiasi cosa tu abbia creato in passato... può essere lo starting point per delle entrate quotidiane.

3. L'Intelligenza Artificiale come Collega, non come Autore

L'AI è il tuo dipendente instancabile, il collega che non dorme mai, ma non è il proprietario del business.

Nel metodo Micro Profitti, l'AI serve a colmare i gap tecnici e a farti correre dieci volte più veloce degli altri, specialmente negli step che vanno dal 2 all'8.

Ti darò una **procedura 1-2-3** e dei **prompt specifici** da copiare e incollare in ChatGPT o Claude per eseguire ogni passaggio, ma non illuderti: il ragionamento spetta a te.

Se lasci che l'AI faccia tutto da sola, il risultato sarà spazzatura.

I risultati saranno pessimi. Sono robotici, fanno schifo anche se utilizzi i migliori agenti di questo mondo.

Le persone non comprano algoritmi; comprano **storie, filosofia e umanità**.

Usa l'AI per generare idee e velocizzare il marketing, ma metti la tua firma su ogni decisione strategica.

La Psicologia dei 27 Euro: Il "Sistema a Tre Scalini"

Per dominare il mercato, devi capire come funziona la fiducia.

Ecco perché ho codificato il **Sistema a Tre Scalini**.

La promessa è fare iniezioni di cash quotidiane vendendo prodotti in una fascia di prezzo che va dai **7€ ai 27€** (lo Scalino 1).

Non farti ingannare dal prezzo basso. Questo è il tuo punto di partenza per due motivi fondamentali:

- **Acquisto d'impulso:** Abbatti la barriera mentale del cliente. A 27€ non serve una riunione di famiglia per decidere; si compra e basta.
- **Test di mercato:** È la tua sonda. Ti permette di "annusare" cosa vuole davvero il pubblico prima di sprecare mesi a creare qualcosa che non interessa a nessuno.

Sii pragmatico: un prodotto deve essere **pieno di valore**, non necessariamente pieno di contenuto.

Un video di 20 minuti o un PDF di 30 pagine che risolvono un problema specifico valgono molto più di un corso di 10 ore noioso.

Dimostra la tua competenza con i fatti, non con i claim urlati.

Espansione Orizzontale vs. Verticale: "Annusare" il Mercato

Una volta che il tuo micro-prodotto da 27€ ha validato l'idea, hai due strade per scalare:

- **Espansione Orizzontale:** Crei prodotti correlati. Se hai insegnato come creare un prodotto digitale, ora insegna come strutturare l'outline, come scrivere il messaggio di marketing o come costruire un'offerta irresistibile. Espandi la tematica lateralmente.
- **Espansione Verticale:** Alzi il tiro. Il micro-prodotto ti dice chi è pronto a pagare di più. Quel file da 27€ può diventare la porta d'ingresso per un mastermind, un coaching di gruppo o una consulenza 1-to-1 da migliaia di euro.

Parti sempre dallo Scalino 1.

È lì che capisci dove ha senso investire il tuo tempo.

Il Processo in 8 Step: Dalla "Money Vault" al Lancio in 1-3 Giorni

Il metodo Micro Profitti è un sistema modulare.

Ogni step è **breve, dritto al punto** e richiede un ragionamento attivo.

Non puoi saltare i passaggi, perché ognuno prepara il terreno per il successivo.

Seguendo questa traccia, puoi passare dall'idea al lancio in un arco di tempo che va da **1 a 3 giorni**.

Ecco gli 8 step del sistema:

1. **Money Vault**
2. **Idea Extractor** (con prompt AI dedicato)
3. **Pattern Detector** (con prompt AI dedicato)
4. **Fast Product Creator** (con prompt AI dedicato)
5. **Angle Creator** (con prompt AI dedicato)
6. **Quick Cash Launch** (con prompt AI dedicato)
7. **Offer Builder** (con prompt AI dedicato)
8. **Product Expander** (con prompt AI dedicato)

Ogni fase include una **procedura 1-2-3** per eliminare ogni confusione e farti agire immediatamente.

La Tua Prossima Micro-Iniezione di Cash

Il valore di questo metodo sta tutto nel suo pragmatismo.

Non sono qui per farti lezioni teoriche, ma per farti fare.

Prendi lo step 1, completa un'azione alla volta e non fermarti finché non sei arrivato allo step 8.

Mentre i tuoi concorrenti passano i prossimi tre mesi a pianificare "il grande lancio" che probabilmente fallirà, tu puoi essere sul mercato dopodomani con un prodotto che le persone vogliono davvero comprare.

Segui la procedura fedelmente. Guardati intorno, apri i tuoi file archiviati e chiediti: quale singola frase nel tuo cassetto digitale potrebbe trasformarsi oggi nel tuo primo micro-profitto?

Il Sistema Micro-Profitti step by step

Step 1: Money Vault

Obiettivo → Raccogliere tutti i contenuti esistenti

Procedura →

1. Crea una cartella chiamata “Money Vault”
2. Crea 3 sottocartelle: CONTENUTI, IDEE, PATTERN
3. Imposta un timer di 20 minuti
4. Cerca contenuti che hai creato in passato ovunque (pc, email, note, ecc.)
5. Non aprire e non leggere nulla
6. Sposta ogni file nella cartella corretta
7. Continua fino a fine timer
8. Fermati e assicurati di avere almeno 20 file

Step 2: Idea Extractor

Obiettivo → Trovare idee di prodotti dai contenuti raccolti

Procedura →

1. Prendi 5–10 file dalla cartella “Money Vault”
2. Copia e incolla i contenuti (o parti rilevanti)
3. Apri ChatGPT o Claude
4. Incolla questo prompt:

Analizza questa raccolta di contenuti e indica tutti i possibili prodotti a pagamento che posso creare SOLO da questo materiale. Fornisci idee in tre categorie:

- micro-prodotti da 27€
- toolkit da 47€
- blueprint/sistemi da 97€

Per ogni idea indica:

- Titolo

- Hook
- Problema che risolve
- Quale contenuto utilizzare
- A chi è destinato
- Formato di consegna
- Quanto velocemente posso crearlo

[INCOLLA I TUOI CONTENUTI]

5. Invia il messaggio
6. Leggi le idee generate
7. Scegli 1 idea semplice e veloce
8. Salvala

Step 3: Pattern Detector

Obiettivo → Trovare framework, sistemi e metodi nascosti nei contenuti

Procedura →

1. Prendi gli stessi contenuti usati nello Step 2
2. Apri ChatGPT o Claude
3. Incolla questo prompt:

Trova tutti i framework, sistemi, passaggi, sequenze o metodi ripetibili nascosti in questi contenuti. Dai un nome a ogni framework e descrivilo chiaramente. Cerca:

- processi che uso spesso
- passaggi che ripeto
- metodi spiegati più volte
- schemi nel modo in cui risolvo problemi

4. Incolla i contenuti subito sotto il prompt
5. Invia il messaggio
6. Leggi i framework trovati
7. Identifica quelli più chiari e riutilizzabili
8. Salva i migliori

Step 4: Fast Product Creator

Obiettivo → Creare la struttura completa del prodotto in modo veloce (partendo da un prodotto da 27€ per massima rapidità)

Procedura →

1. Prendi l'idea scelta nello Step 2
2. Apri ChatGPT o Claude
3. Incolla questo prompt:

Prendi questa idea di prodotto e trasformala in una struttura completa per un prodotto da 27€ che possa essere creato in meno di 2 ore. Includi:

- suddivisione in sezioni
- cosa inserire in ogni sezione
- tempo stimato per creare ogni parte
- quali contenuti esistenti posso riutilizzare

Idea prodotto: [INCOLLA QUI L'IDEA]

4. Incolla la tua idea al posto indicato
5. Invia il messaggio
6. Prendi la struttura generata
7. Crea un documento
8. Riempilo usando contenuti esistenti
9. Completa il prodotto

Nota: anche se esistono prodotti da 47€ e 97€, qui si parte dal 27€ perché è il più veloce da creare e permette di lanciare e testare subito. Ricordi il metodo a 3 scalini? Gli altri livelli si sviluppano dopo solo se funziona e/o se vuoi.

Step 5: Angle Creator

Obiettivo → Creare hook e angoli di vendita per il prodotto

Procedura →

1. Prendi il prodotto creato nello Step 4
2. Apri ChatGPT o Claude
3. Incolla questo prompt:

Dammi 10 hook e angoli di vendita per questo prodotto. Devono essere specifici, orientati al beneficio e diversi tra loro. Concentrati su:

- velocità di ottenere risultati
- semplicità di utilizzo
- problema che risolve subito
- perché è diverso dalle alternative

Prodotto: [INCOLLA QUI IL PRODOTTO]

4. Incolla il prodotto al posto indicato
5. Invia il messaggio
6. Leggi gli hook generati
7. Scegli 1-2 hook più forti
8. Salvali

Step 6: Quick Cash Launch

Obiettivo → Creare un piano semplice per costruire e lanciare il prodotto in 1-3 giorni

Procedura →

1. Prendi il prodotto creato nello Step 4
2. Apri ChatGPT o claude
3. Incolla questo prompt:

Crea un piano di 1-3 (max 5) giorni per costruire e lanciare questo prodotto usando solo:

- contenuti esistenti
- email
- creazione semplice in PDF
- audience esistente

Dammi attività giornaliere specifiche che richiedano massimo 2 ore al giorno.

Prodotto: [INCOLLA QUI IL PRODOTTO]

4. Incolla il prodotto al posto indicato
5. Invia il messaggio
6. Leggi il piano generato
7. Segui le attività giorno per giorno
8. Completa e lancia il prodotto entro 1-3 giorni

Step 7: Offer Builder

Obiettivo → Creare un'offerta completa pronta per essere venduta

Procedura →

1. Prendi il prodotto creato nello Step 4
2. Apri ChatGPT o claude
3. Incolla questo prompt:

Trasforma questa idea in un'offerta completa includendo:

- 5 benefit principali
- 3 FAQ
- 2 bonus che eliminano obiezioni
- prezzo consigliato (27€/47€/97€)
- garanzia soddisfatti o rimborsati
- 3 possibili nomi del prodotto
- 3 angoli di vendita diversi

Prodotto: [INCOLLA QUI IL PRODOTTO]

4. Incolla il prodotto al posto indicato
5. Invia il messaggio
6. Prendi gli elementi generati
7. Usa questi elementi per presentare e vendere il prodotto

Step 8: Product Expander

Obiettivo → Creare più prodotti da una singola idea per aumentare le vendite

Procedura →

1. Prendi l'idea o il prodotto creato nello Step 4
2. Apri ChatGPT o Claude
3. Incolla questo prompt:

Trasforma questa idea in 5 varianti che posso vendere separatamente a diversi prezzi. Mostra:

- come ogni versione è diversa
- cosa include
- a chi è destinata

- prezzo consigliato

Idea originale: [INCOLLA QUI L'IDEA]

4. Incolla l'idea al posto indicato
5. Invia il messaggio
6. Analizza le varianti generate
7. Scegli quali sviluppare dopo
8. Salvale per futuri prodotti

I modelli per fare Micro Profitti

Modello #1: Solo Micro Prodotti Digitali

Nei precedenti paragrafi ti ho parlato di come ci abbiano fatto il lavaggio del cervello.

Dobbiamo diventare ricchi.

Milioni di followers.

Folle oceaniche.

Se vuoi perseguire questa strada, fa pure.

Io personalmente non seguo questa strada, ma quest'altra (anche se solo parzialmente come vedrai).

Kevin Kelly nel 2008 teorizzò i "1.000 True Fans".

Disse cioè che se riesci a prendere 1.000 persone che comprano un prodotto da 100€ l'anno, puoi creare la tua sostenibilità facendo ciò che ami.

E' un'ottima teoria.

Ma a mio avviso ideale per le "grandi masse".

Ossia chi non sa niente di marketing e vuole ad esempio “vivere di passioni”.

Noi possiamo essere più smart di così.

E visto che noi siamo Marketer, voglio farti vedere un percorso super-semplice che puoi fare con soli 100 persone.

Qui ti farò l'esempio di te che vuoi vivere solo di prodotti digitali.

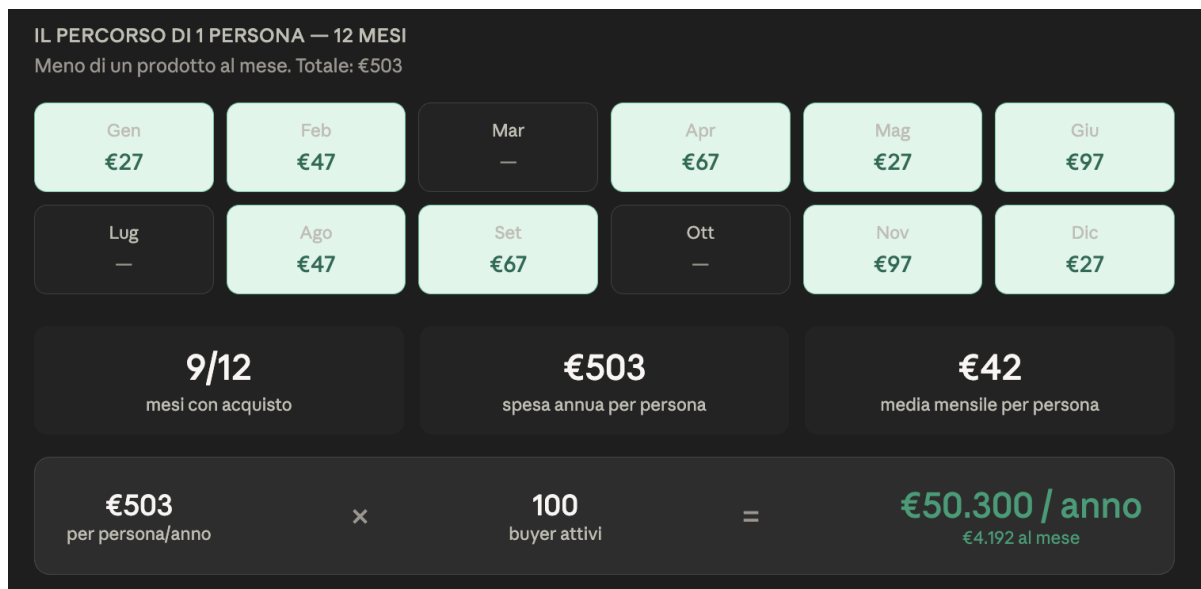
Niente corsi da 500€.

Quindi non venirmi a dire “Eh ma ti basta vendere a 500€ ecc.”

Parliamo di una persona che vuole vivere solo di micro-prodotti.

Niente coaching.

Guarda qui.



Tutto ciò che devi fare è trovare 100 persone disposte a comprare meno di 1 prodotto al mese da te a prezzi low ticket.

Nella tabella vedi i 12 mesi giusto?

E se vedi all'interno ci sono i prezzi.

Gennaio 27€, Febbraio 47€, Marzo niente, Aprile 67€ e così via.

Come vedi se riesci a far riacquistare da te 9 volte lo stesso cliente in 1 anno hai un business da 50.000€ all'anno.

Invece cioè di lasciare posto alla matematica “bruta” 1.000 persone → 100€ → 100.000€

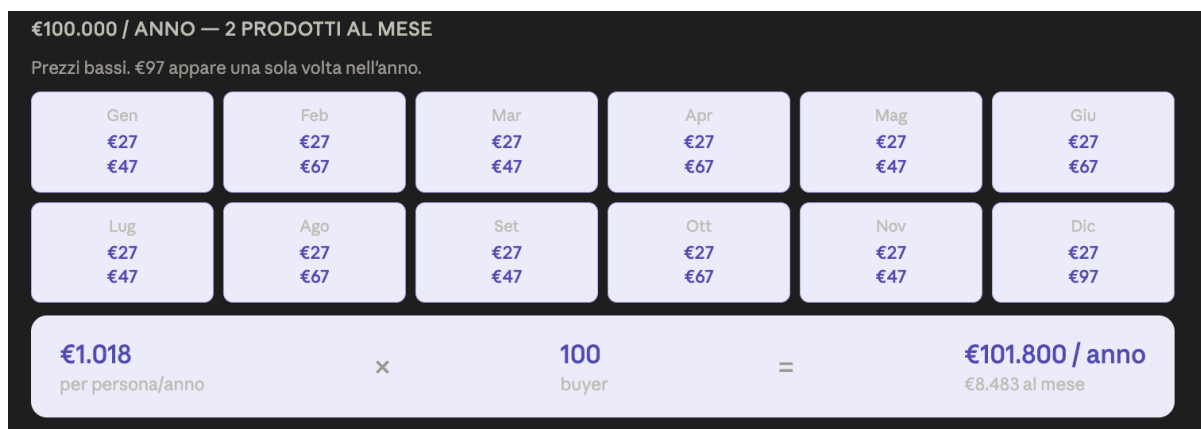
Hai ragionato micro e ti sei detto: “Ok, siccome ho una piccola audience cosa posso fare? L'unica è lavorare sull'LTV”.

Ossia Lifetime Value - quanto spende in media un cliente nel mio business.

Una metrica a cui le persone “normali” non pensano, mentre per noi marketer è la normalità.

“Eh ma Simone, io voglio fare 100K io qui ne vedo solo 50K l'anno”

Ok allora guarda qui:



Qui hai raggiunto con lo stesso modello 100.000€ (anzi per la precisione 101.800€ annui).

Cosa hai fatto?

Hai semplicemente aumentato il numero di prodotti che lanci al mese (2 invece di 1) e lo fai tutti i mesi.

Et voilà....100k annui.

Come vedi non hai bisogno di milioni di followers.

E nemmeno di 1.000 persone.

100 persone bastano se lavori in modo intelligente.

Lavorare in modo intelligente significa sbloccare la matematica.

Questo è il modello che ti consiglio?

Mmmm no.

Si se è quello che vuoi.

No se vuoi un modello più efficiente

Modello #2: Micro Prodotti + Corsi

Nel modello #1 ti ho anche accennato che c'è un altro modello rispetto a quello "purista" dei mini corsi.

E che, dal mio punto di vista, è più intelligente.

Ecco il modello #2.

Quello cioè di mixare micro corsi con corsi più strutturati e/o micro coaching intorno ai 500€ di media.

Anzi, nel mio programma micro profitti spiego proprio questo.

Che i tuoi micro corsi non solo ti danno micro flussi di cassa giornalieri, ma ti fanno capire anche ciò che più apprezza chi ti segue.

E che puoi (o meglio dovresti) evolvere ciò che funziona in più offerte dello stesso topic.

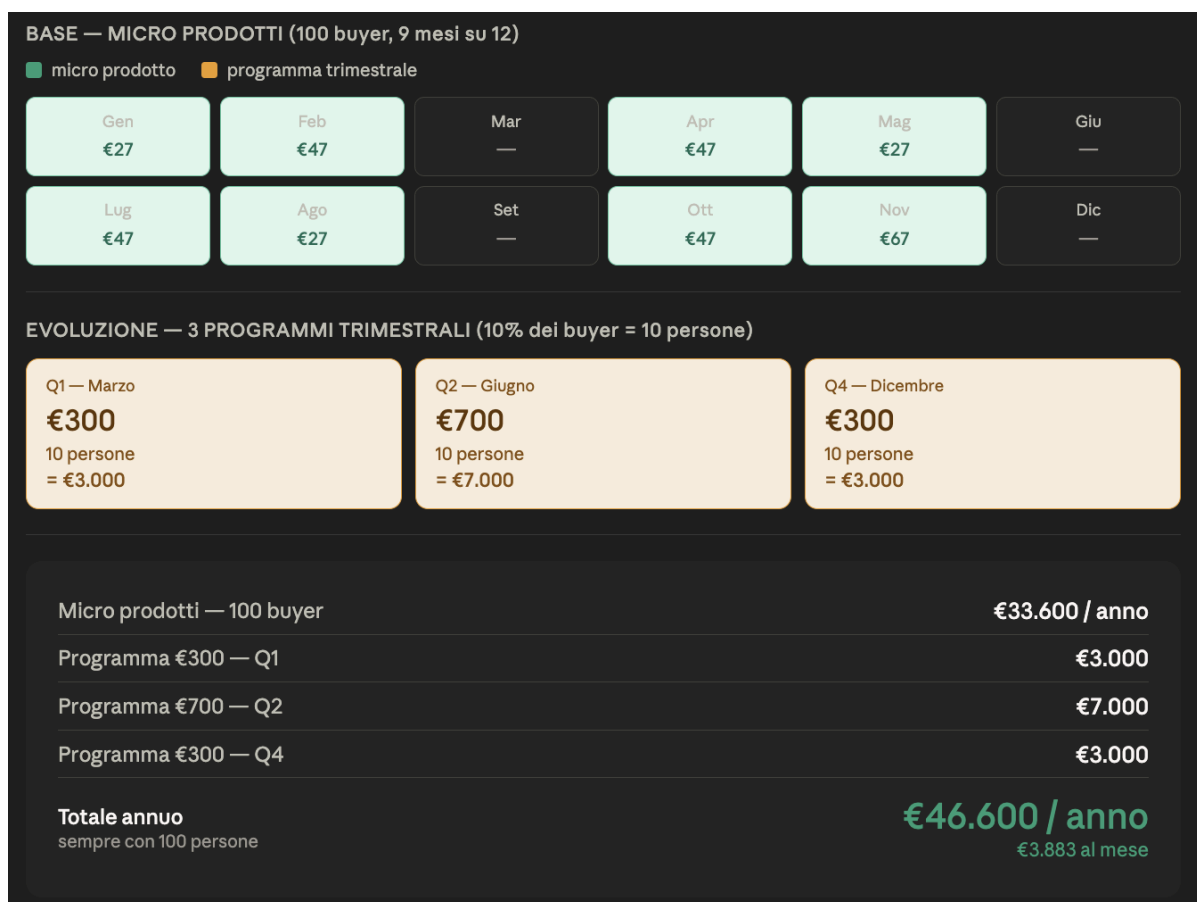
Esempio.

Crei un corso su come creare prodotti digitali a 27€ e va a ruba.

Puoi trasformarlo in una coaching da 500€.

Questo ti aiuta ad aumentare l'LTV (il valore medio cioè di ogni cliente) creando meno cose.

Ora vediamo l'esempio di come puoi arrivare a 50K con questo modello.



Come vedi in un trimestre la cadenza è semplice: 1 Micro-Prodotto il mese 1 e 2 e poi nel mese 3 lanci il tuo programma di coaching da 500€ di media.

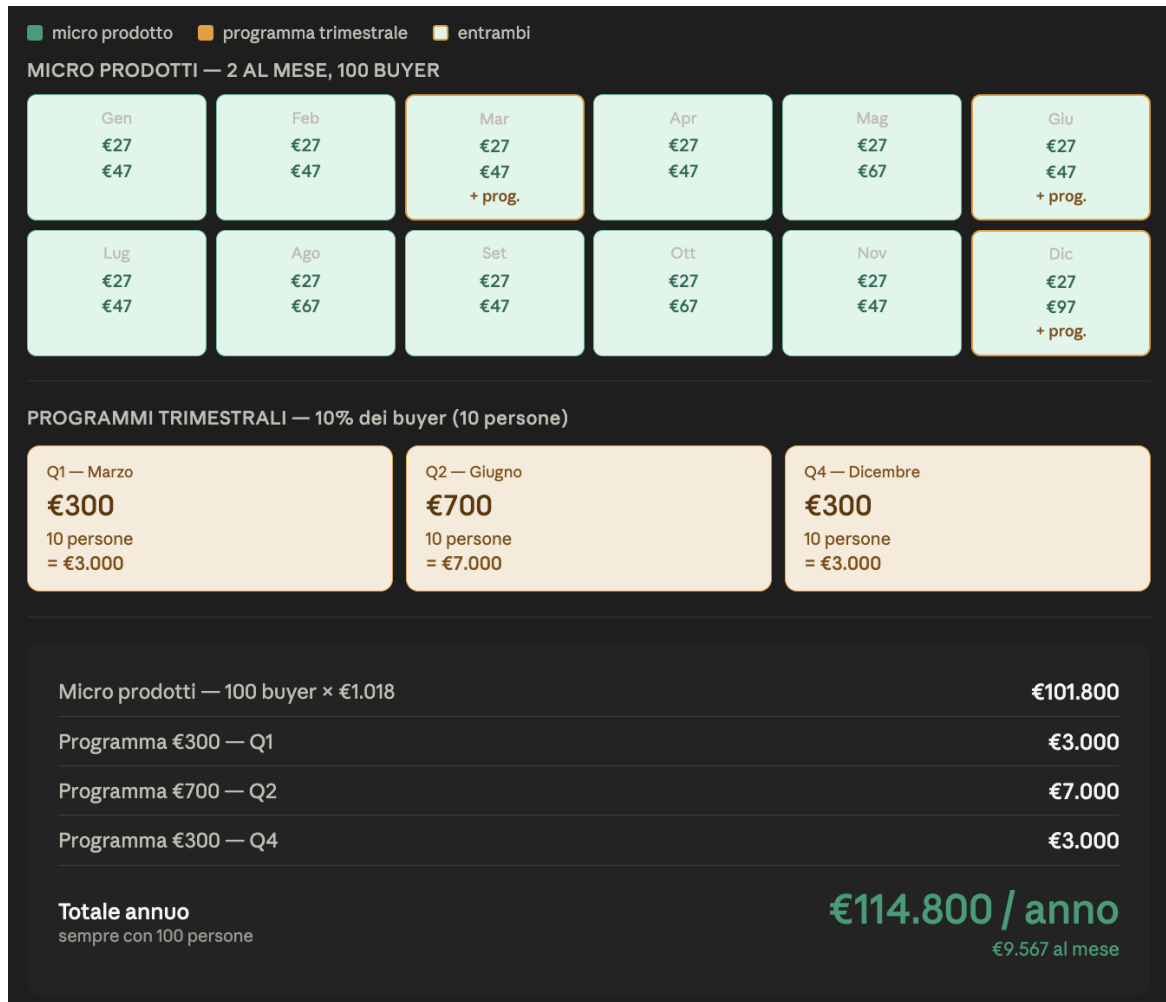
Puoi anche variare i prezzi come da esempio.

300€ il trimestre 1

500€ il trimestre 2

300€ il trimestre 3

Vuoi arrivare a 100K. Eccoti servito:



Puoi fare così o magari fare 3 lanci al mese di micro prodotti e 1 volta a trimestre ti focalizzi sul coaching.

Insomma come diamine vuoi 😊

Il concetto è abbastanza chiaro.

Anche qui, tutto è possibile.

Ciò che conta è avere un modo per:

1. Generare idee di micro-corsi
2. Crearli in modo ultra rapido

3. Capire come renderli appetibili
4. Sapere come lanciarli

“Simone, ma questo è il modello che mi consigli?”

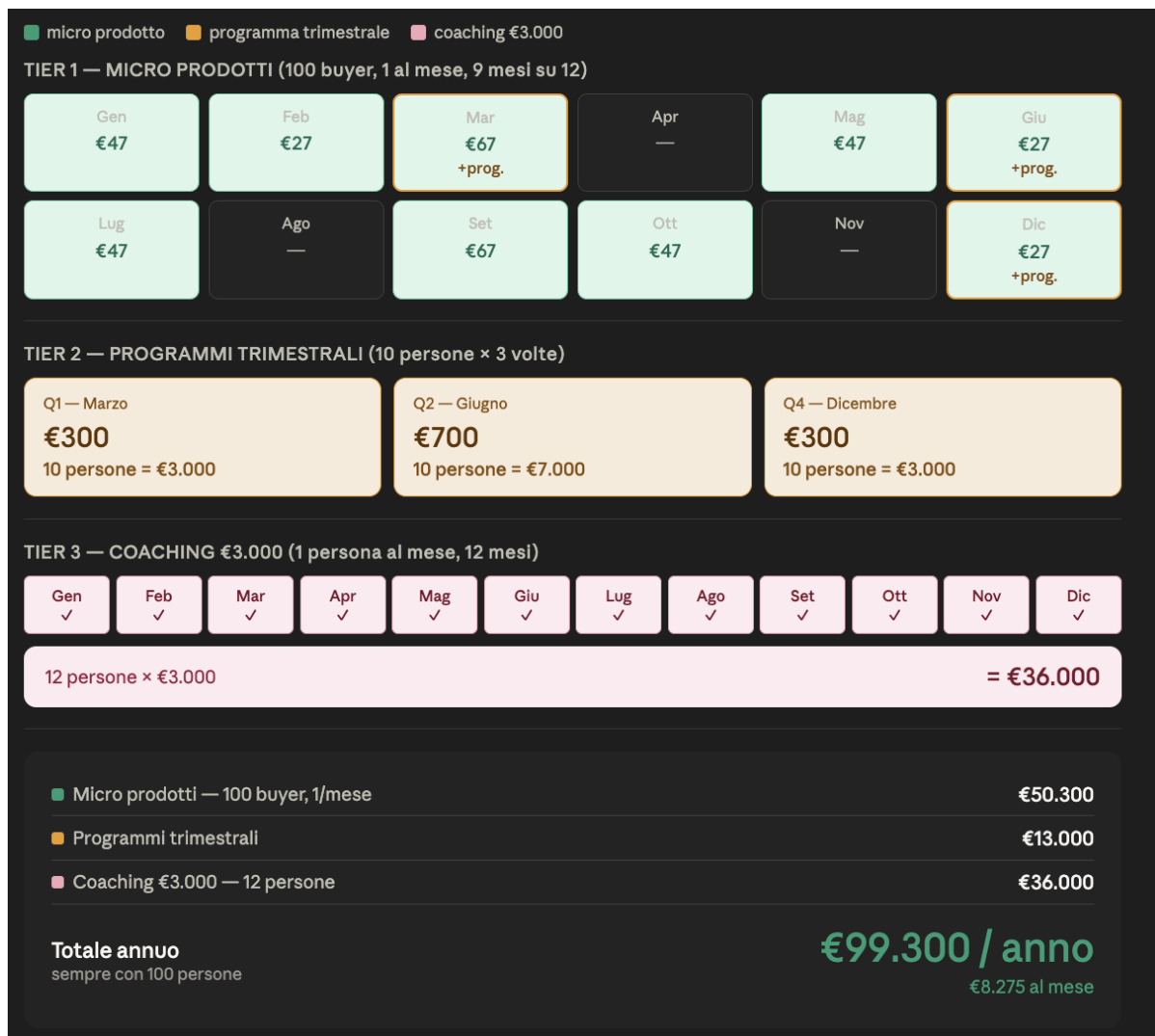
Mmmm ancora no.

Ne vediamo un altro nel prossimo modello

Modello #3: Micro Prodotti + Corsi + High Ticket

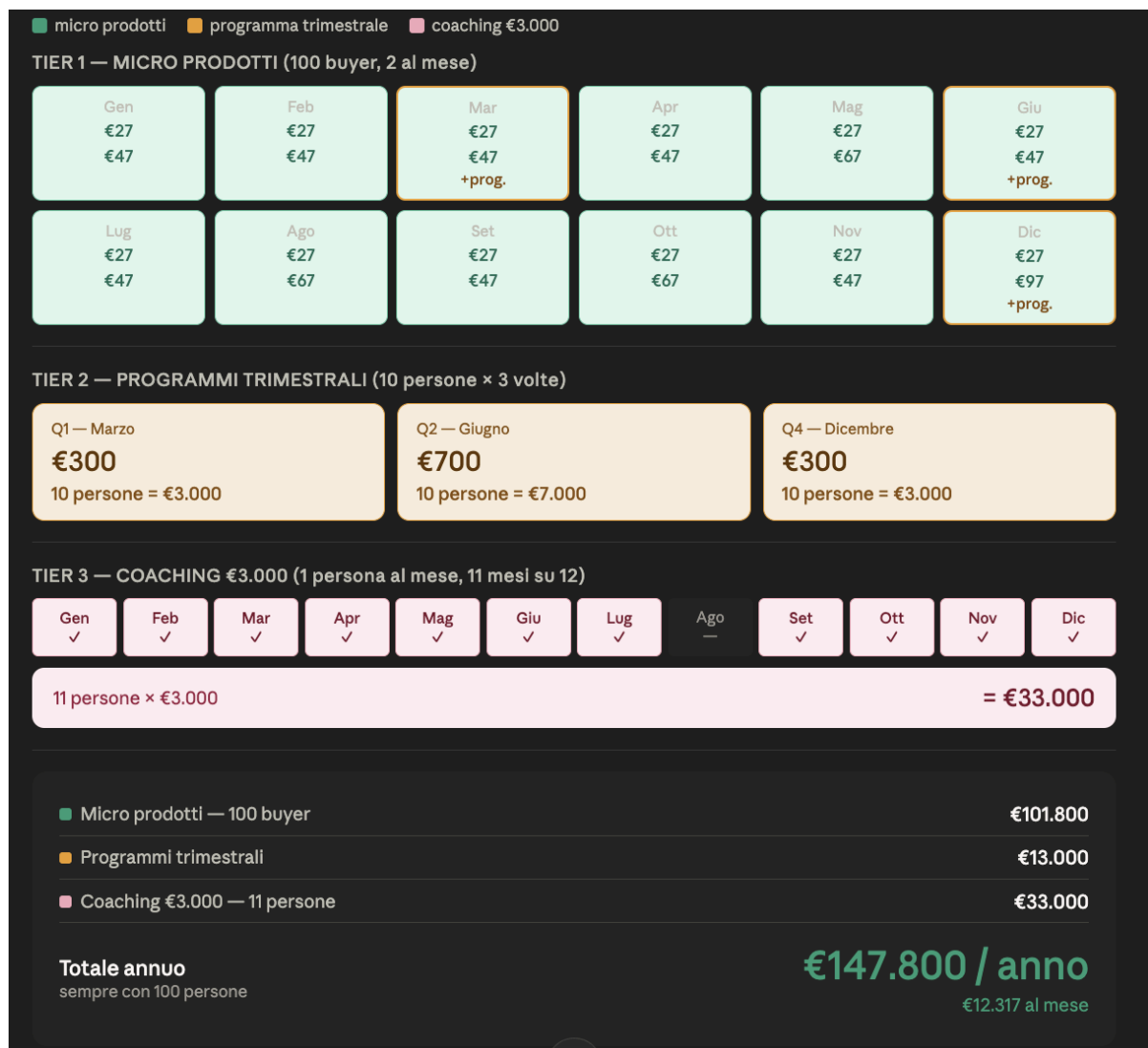
Ora nel modello 3 vediamo il mix tra micro prodotti digitali + corsi più strutturati + coaching/consulenze ad alto costo.

Et voilà....



Come vedi in questo modello diminuisce il numero di micro prodotti e il tuo focus diventa acquisire almeno 1 cliente al mese per la tua offerta high ticket.

Se invece vuoi lasciare tutto invariato come nei moduli precedenti (stesso numero di micro prodotti) ecco lo scenario:



Come vedi qui arriveresti addirittura a 150k circa (ben oltre l'obiettivo dei 100K).

Ti ricordo che stiamo parlando sempre e solo di 100 clienti affezionati.

Questo è l'ultimo modello?

Mmmm no mi dispiace ahahah

E li vedremo nel prossimo modello.

Modello #4: Le 3 Leve

Ok finalmente ci siamo...

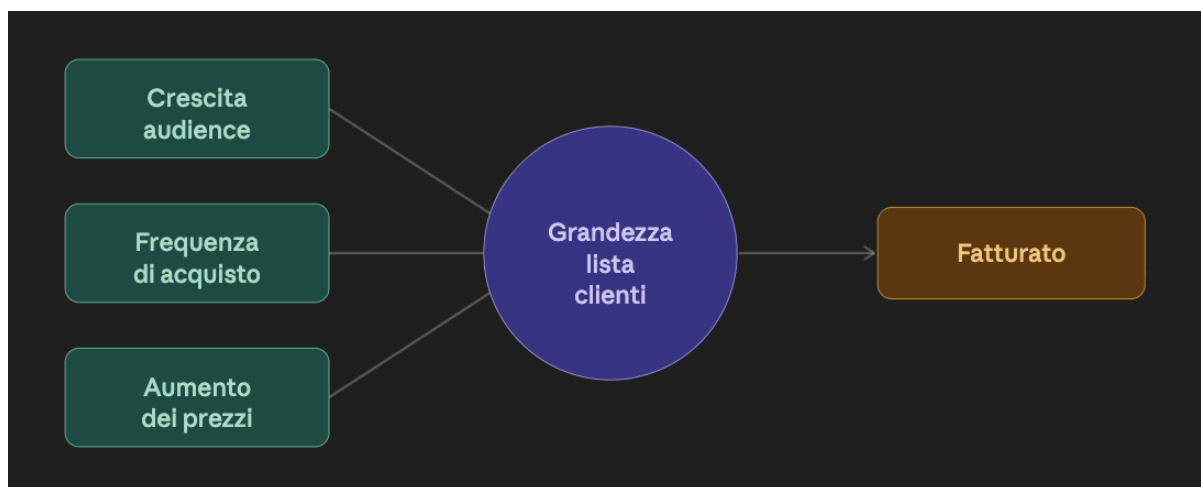
Questo modello è dedicato a te.

A te che dici: “Simone 100K non bi bastano, voglio di più”.

Bene.

Ecco cosa devi capire allora.

Guarda qui:



Se vuoi guadagnare sempre di più hai bisogno di tirare 3 leve:

1. La crescita dell'audience
2. La frequenza di acquisto
3. Aumento dei prezzi

Queste sono le 3 cose che impattano sulla grandezza della lista clienti e dunque sul fatturato.

Lavorare sulla crescita dell'audience → acquisire sempre nuovi clienti. Ossia far diventare que 100, 120, 150, 200, 300 e così via.

Lavorare sulla frequenza di acquisto → significa che per una parte (o perchè no ogni) micro prodotto, corso o coaching che hai, crei un sistema di bump/upsell. Esempio. Invece di vendere il prodotto da 27€ e basta, crei un bump da 17€, poi un upsel da 67€ e da 97€. Questo è solo un esempio ma ti fa capire il concetto. Quindi laddove prima acquistavano solo il prodotto a 27€, potrebbero arrivare alla fine del carrello ad aver acquistato un totale di 200€. In questo caso entra in gioco una seconda media ossia l'AOV - average order value, ossia quanto spendono mediamente i clienti in quel determinato funnel (eh si, in questo caso parliamo di funnel più avanzati perchè il micro prodotto diventa il front end). Questo è un lavoro estremamente intelligente che puoi fare perchè non obblighi le persone a comprare tutto (loro possono scegliere di comprare altro così come solo il prodotto principale) ma allo stesso tempo aumenti la frequenza di acquisto senza lavoro extra.

Lavorare sull'aumento dei prezzi → se chiedi 1.000€ per le tue coaching ne chiederai 2K o 3K ecc. Se un tuo corso completo costa 197€ lo porti a 300€. Se i tuoi prodotti sono a 27€, ne porti alcuni a 47€ o 97€ e così via.

Insomma qui entriamo più che mai nella pura matematica e LTV.

Ricorda: più LTV è alto più guadagni.

Il focus dovrebbe essere quello

Questo è quanto, signori :)

Hai imparato il sistema micro-profitti..difficile vero?

Eh...peccato sia quello che mi ha portato soldi in tutti questi anni.

E, se lo applichi, farà lo stesso anche per te.

Ora...sogniamo un pò ti va?

Mettiamo questo scenario assolutamente realistico.

Hai un'audience di 100 persone.

Lanci un primo prodotto da 27€ → fai 2 vendite.

Poi ne lanci un altro → 1 vendita.

Poi un altro → 0 vendite.

Poi un altro → 5 vendite.

A questo punto non stai più andando a caso.

Hai un segnale.

L'ultimo prodotto è quello che ha veduto di più, ha fatto 5 vendite.

Cosa succede?

Che invece di chiedere a destra e a manca "Secondo te la mia idea funziona?", hai la risposta dai soldini che ti sono entrati.

Capisci, dunque, quale idea funziona davvero grazie alla quantità di vendite che hai fatto.

E' davvero così semplice.

E lì c'è il passaggio chiave: decidi di concentrare il focus su quell'idea.

A quel punto puoi fare 2 cose:

- Creare prodotti correlati da 47€ o 97€ (o perchè no a 200, 300€)
- Oppure inserire una coaching, ad esempio da 1000€

E' così che passi dal generare 27€ al giorno...

al 100€, 200€, 300€, 500€+ al giorno.

Partendo Micro.

Ed è qualcosa che io non posso fare per te.

Non è che se mi dici: "Si ma non funziona" io posso risolverla.

Questo processo ha molto a che fare con la costanza con cui lo ripeti, sempre lo stesso, che con la "genialità":

Come il 99% delle cose nella vita.

E' dunque una porta che solo tu puoi aprire.

Così come l'ho aperta io.

Ed i miei clienti privati hanno aperto.

Senza additare nessuno.

Senza prendersela con il mondo.

Ma ora ascoltami bene...

Cosa accadrebbe se una volta trovato quel prodotto da cui tutto parte...

...ne affianchi un secondo (sempre vincente)?

E poi un terzo?

E' così che si automatizza un Infobusiness 😊

Vinci quando porti chi ti segue ad acquistare più e più volte da te.

(...ah, ovviamente puoi farlo solo se sei crei roba buona, non monnezza)

Questo è quello che succede a me.

Le persone comprano un prodotto, vedono che è fatto bene, e comprano altro.

Alcune di loro mi contattano direttamente dicendo: "Voglio lavorare con te".

E a quel punto non sei più tu a vendere.

Sono i tuoi prodotti digitali che stanno vendendo per te.

Conclusione

Mi raccomando.

Il focus deve rimanere sempre lo stesso: andare micro

Perché non puoi sapere dove arriverai.

Letteralmente non puoi saperlo.

Devi iniziare a vedere il tuo business come una valanga.

All'inizio è solo un fiocco di neve.

Piccolo.

Quasi insignificante.

Ma è da lì che parte tutto.

E se continui ad accumulare, a costruire, a ripetere... quella valanga cresce.

Sempre di più.

Fino a diventare qualcosa che non puoi più fermare.

Quindi non complicare.

Non inseguire il mega.

Vai micro.

Sempre.

Ti auguro il meglio,

Simone

PROSSIMO PASSO

Qual è il pilastro che frena il tuo business?

Un One Man Show Infobusiness
si regge su 5 pilastri:

Strategia · Traffico · Vendita
Delivery · KPI

Se anche uno solo dipende
esclusivamente da te,
hai un collo di bottiglia.



>>> [Fai il QUIZ da qui..GRATIS](#) <<<