

*Sabrina Menga*

*autentico*  
**BRAND**

**Svegliati e Realizza il Lavoro dei tuoi Sogni**



# INDICE

**Condizioni di utilizzo**

**Disclaimer Legale**

**Premessa**

**Consigli e Informazioni per il Lettore**

**Chi Sono e il mio Percorso**

**Introduzione**

**Discorso Filologico sul Marketing Spirituale**

**Spirito e Materia si Incontrano e Fanno l'Amore**

**Avere un Brand Autentico e Profittevole Oggi**

**Le 7 Fortezze d'Oro di un Freelance Autorevole**

1. FOCUS

**Ottenere e consolidare una focalizzazione interna ed esterna**

2. OTTIMIZZAZIONE

**Ottimizzare le risorse per renderle profittevoli**

3. DELEGAZIONE

**Smetti di fare il tuttologo e lasciati aiutare**

4. IMPLEMENTAZIONE DI MISURE INVALIDICABILI

**Come ti senti ad essere intoccabile?**

5. GESTIONE METODICA DELLE RISORSE

**Come utilizzare le proprie ricchezze per crescere**

6. ROUTINE VINCENTE

**Senti di meritare leggerezza e facilità**

7. BRAND PROFITTEVOLE

**Impara a comunicare il valore del tuo brand!**

**12 step concreti per creare un Brand Autentico**

**Saluti e ringraziamenti**

## Condizioni di utilizzo per questo eBook

Grazie per aver scaricato l'eBook Autentico Brand! Ti invito a leggere attentamente queste condizioni di utilizzo per comprendere i tuoi diritti e le modalità d'uso consentite.

### Proprietà intellettuale

Questo eBook, incluso il suo contenuto, design e struttura, è protetto da diritto d'autore (copyright) ed è di mia esclusiva proprietà. Non è consentito riprodurre, distribuire, modificare o utilizzare il materiale in alcun modo senza il mio consenso scritto.

### Uso personale

L'eBook Autentico Brand è fornito a titolo gratuito esclusivamente per uso personale. Puoi leggerlo, scaricarlo e conservarlo sul tuo dispositivo personale per tuo riferimento, ma non puoi dividerlo, distribuirlo o venderlo a terzi.

### Divieto di modifica e distribuzione

È vietato:

- Modificare, alterare o rielaborare in alcun modo il contenuto di Autentico Brand
- Condividerlo su piattaforme pubbliche, social media o tramite qualsiasi mezzo digitale o fisico senza la mia autorizzazione.

### Uso responsabile

Se trovi utile Autentico Brand, sentiti libero di consigliarlo ad altre persone, invitandole a contattarmi o a scaricarlo direttamente tramite il mio sito. Questo mi aiuta a mantenere il controllo sul contenuto e sulla qualità della distribuzione.

### Nessuna responsabilità

Le informazioni contenute in questo eBook sono fornite a scopo informativo. Non garantisco che siano sempre applicabili o che soddisfino tutte le esigenze personali. L'uso delle informazioni è a tua discrezione e responsabilità.

### Consenso alla ricezione di comunicazioni

Scaricando l'eBook Autentico Brand, accetti di ricevere comunicazioni occasionali da parte mia, come aggiornamenti, risorse gratuite e contenuti utili. Potrai annullare l'iscrizione in qualsiasi momento tramite il link presente in fondo a ogni e-mail.

## Disclaimer Legale

Le informazioni riportate e le opinioni espresse in questo eBook (Autentico Brand) sono frutto di ricerche, studio tramite diverse fonti e mentori, esperienze maturate nel lavoro e interpretazioni dell'autore (Sabrina Menga). Esse non hanno lo scopo di fornire verità assolute.

In particolare, gli esempi su campagne e brand citati, riflettono esclusivamente l'opinione professionale dell'autore e sono presentate con l'intento di stimolare la riflessione critica. Queste opinioni non costituiscono accuse formali o dichiarazioni verificabili sul comportamento di istituzioni, enti o individui coinvolti.

Si invita il lettore a considerare tali contenuti come un contributo alla libertà di espressione e al pluralismo di idee, esercitando il proprio spirito critico e consultando fonti ufficiali e accreditate per approfondimenti.

L'autore declina ogni responsabilità per eventuali fraintendimenti, errate interpretazioni o utilizzi impropri delle informazioni contenute in questo eBook.

Inoltre, Sabrina Menga declina ogni responsabilità per eventuali conseguenze, danni o insuccessi derivanti dall'applicazione dei contenuti pratici o teorici proposti in questo eBook, e non garantisce alcun risultato specifico derivante dalla lettura o dalla messa in pratica di eventuali esercizi proposti. Si vuole piuttosto ricordare che ogni risultato dipende esclusivamente dall'impegno, dalle circostanze personali, dall'interpretazione del lettore e da tanti altri fattori in essere.

L'autore ci tiene, infine, ad invitare il lettore a considerare questo eBook come un semplice strumento di *approccio iniziale alla filosofia del marketing in chiave spirituale* e nulla di più.

Uno strumento per apprendere e comprendere qualcosa in più e non come fonte di verità. Anche se i temi trattati sono alquanto importanti, non si vuole privare il lettore del proprio sesto senso e libertà di pensiero, parola ed espressione, ma piuttosto incitarlo alla realizzazione di una propria profondità di pensiero. Pensiero che sarà esso stesso a permettere al lettore di estrapolare nuove risposte ai propri problemi e nuove idee per migliorare i propri risultati.

## Premessa

Quella che stai per leggere e assimilare è un'Opera Artistica.

Non è un testo limitato da regole e concetti fissi separativi.

Siamo abituati a pensare in maniera duale, dove una cosa, per essere vera, deve escluderne un'altra. E siamo stati abituati a credere che la creatività, l'arte e gli aspetti più intimi e autentici di sé debbano essere messi da parte e sostituiti da tecnicismi e formalità convenzionali, se si vuole davvero essere ricchi e riuscire a guadagnare dalla propria attività.

Convinzioni che reputo essere la causa di tanto stress, cattiveria e depressione nel mondo.

Ed è quindi anche per sostenere l'unione e la visione olistica della vita che nasce questo scritto.

Dove il paradosso la farà da padrone come sempre e il senso di incertezza verrà finalmente accolto come il diamante più prezioso per compiere le Sue opere.

*Questa è un'opera artistica perché non trovo altre parole per definire l'unione tra Spirito e Materia.*



## Consigli e Informazioni per il Lettore

Al fine di ottenere l'esperienza migliore possibile dalla lettura di **Autentico Brand**, si consiglia di leggere questo ebook quando si ha tempo, in uno stato di ricezione accogliente e di leggere un capitolo alla volta, per dare tempo e modo al proprio intimo sentire di dedurre consapevolezza.

Si suggerisce inoltre, di mettere in pratica, anche solo per sperimentazione e nella misura che ci si sente di farlo, quanto proposto ed esplicitato nei vari capitoli, in particolare quelli dediti alle azioni pratiche di costruzione del brand.

I verbi **VOGLIO** e **DEVO** vengono usati intenzionalmente spesso in questo eBook come invito all'azione. La mancanza di 'senso del dovere' e di capacità di affermare la propria volontà toglie potere e magnetismo all'essere umano. 'lo Devo' e 'lo Voglio' non si sentono quasi più, soprattutto in ambito spirituale, perché considerata una frase che priva di libero arbitrio.

Qui invece il **devo** e il **voglio** vengono usati come **VERBI DI ASSUNZIONE** e non come costrizione.

Devo perchè Posso. Voglio perchè ho il potere di assumermi questo impegno.

Ricordo inoltre che una persona che ha davvero raggiunto un certo grado di libertà interiore, non teme il **DEVO** e il **VOGLIO**, perché sa di essere libera.

Solo per comodità di lettura mi rivolgerò al genere maschile, ma questo ebook è rivolto indistintamente sia a uomini che a donne. E per ulteriore comodità di lettura userò la parola **servizio** intendendo anche prodotto e **Sé** intendendo **Anima** (o viceversa).

Eventuali rimostranze o disaccordi su quanto viene letto, sono da ritenersi risolte, in quanto ricordo che lo scopo della presente opera è quello di educare il lettore al giusto approccio verso il **marketing verticale** (che io chiamo spirituale) e di utilizzarla come strumento di riflessione e apprendimento.

Per i più scettici, invito caldamente a sperimentare per conto proprio prima di trarre conclusioni affrettate sulla veridicità di quanto verrà letto.

Dubbi e domande spesso allontanano dal fare **AZIONE**.

Piuttosto quell'energia lì, che sentite il bisogno di scaricare parlando, usatela per creare i vostri materiali di marketing. È certamente più profittevole 😊

Grazie

*Sabrina Menga*

## Chi Sono e il mio Percorso

Mi chiamo Sabrina Menga, abito a Milano e lavoro online dal 2019. Mi ha sempre distinta una personalità controversa ed una spiccata creatività che trovo difficile contenere. Tuttavia, mi reputano anche una persona molto concreta e obiettiva. Il che mi ha permesso di sposare questo lavoro.

Non amo particolarmente le presentazioni, le trovo pressoché inutili, in quanto l'attaccamento a ciò che si crede di essere non permette all'essere chi siamo davvero di emergere. Ciò nonostante, a volte servono, come adesso, ad esempio, che, se non mi conosci, potresti chiederti perché mai dovresti ascoltarmi, chi sono e da dove vengo.

Perciò trovo opportuno presentarmi dal punto di vista professionale, raccontando anche qualche sfaccettatura privata, così che tu possa valutare se una figura come la mia è in linea con i tuoi valori e può esserti eventualmente di supporto nel tuo percorso professionale.



Ho sempre letto libri particolari, diciamo... ma verso i 15 anni, ho iniziato a leggere principalmente libri su svariate tematiche relative alla crescita personale (dalla gestione delle emozioni al corpo mentale, fino all'alimentazione e le relazioni). Ricordo *I 6 Pilastri dell'Autostima* di Nathaniel Branden, che mi fu regalato da mia cugina per il mio compleanno, e *Psicocibernetica* di Maxwell Maltz, tra le prime letture di questo campo di studio."

Negli anni ho divorato decine di libri - che per stile e argomentazione spaziano da un Allen Carr ad una Claudia Rainville, tanto per intenderci - e svolto molteplici corsi di formazione online e dal vivo con vari coach; in particolare Roberto Re, Daniele Penna (di cui ricordo con immensa gratitudine il Salto Quantico) e Debora Oppicelli.

Successivamente, mi sono avvicinata a tematiche sempre più impattanti per la mia vita, che riguardavano la gestione del denaro, la mentalità finanziaria, la ricchezza e l'imprenditoria.

Mi sono cimentata in diverse esperienze dal vivo per uscire spesso dalla mia zona di confort e superare le mie paure, resistenze e limitazioni. A volte senza successo, altre volte con successo, mettendomi alla prova e testando le mie resistenze.

Ad ottobre 2018 conobbi anche il mio alchimista preferito: Salvatore Brizzi, mio maestro principale riguardo i temi esoterico-spirituali e Pier Giorgio Caselli, grazie al quale iniziai il percorso spirituale.

Poi scoprii Igor Sibaldi e incrementai le mie abilità trasformative per mezzo dell'immaginazione creativa.

Poi negli anni mi sono avvicinata anche ad Erica Poli, Giorgia Sitta e Federico Cimaroli.

Tre anni fa ho conosciuto anche Fabio Iacolino. Un Uomo Autentico ed un'Anima Pura.

Lui è stato il mio istruttore alla Scuola di Risveglio che ho frequentato per apprendere il modo più corretto di portare l'insegnamento cristico in ogni cosa che faccio.

Tutto questo impegno, negli anni, mi ha permesso di creare un mio Metodo di Lavoro che riassume tutto l'insegnamento appreso e che nasce per aiutare me stessa in primis e poi anche il mio prossimo a realizzare una Vera trasformazione interiore (che è il presupposto per accedere al nuovo anche nella materia).

### **Ecco cosa ho ottenuto personalmente negli anni in ogni sfera della mia vita:**

- **Sfera sentimentale:** sono passata da relazioni totalmente disfunzionali e basate sulla dipendenza affettiva a relazioni nettamente più sane e basate sullo scambio di amore.
- **Sfera economico-lavorativa:** da dipendente, prendevo 1100€ al mese per 9 ore di lavoro, 6 giorni su 7. Ero sempre stanca e di corsa. Dormivo e mangiavo male, e a metà mese avevo già finito i soldi. Ora ho una mia attività, guadagno di più, non prendo freddo, vivo senza fretta, mangio agli orari giusti, i weekend sono a casa e, fosse per me, non smetterei mai di fare il mio lavoro!
- **Sfera dell'aspetto fisico:** ho passato più di 10 anni a cercare di dimagrire, mi vedevo brutta, inadeguata e facevo diete strane che mi rendevano triste, ma alla fine tornavo come prima. Ora, faccio sport senza sforzo (anzi, ne sento naturalmente la necessità), mangio il giusto per me, non rinuncio mai a nulla, ho il corpo che mi piace e mi piaccio.
- **Sfera familiare:** fino a 7/8 anni fa, avevo un rapporto difficile con i miei genitori e con mia sorella. Risentimenti, gelosie, attaccamenti, dipendenze. Oggi, ho perdonato mio padre, accettato mia madre, accolto mia sorella e, anche se c'è ancora lavoro da fare, posso dire di essere su una strada più amorevole, umile e pulita di prima.

Ci sono altre piccole trasformazioni in positivo che sono avvenute negli anni, ma non voglio dilungarmi ulteriormente. Ti basta sapere che i risultati su di me e anche sui miei clienti ci sono stati (Alcuni di loro mi hanno lasciato la testimonianza. Diverse le trovi sul mio canale YouTube) e che i percorsi che ho creato sono frutto di un lavoro scrupoloso da parte mia.

Tuttavia, il mio percorso non è stato lineare, e come spesso accade, le trasformazioni più significative sono passate anche attraverso difficoltà, sfide e momenti di auto-sabotaggio.

Iniziai il mio primo progetto serio nel 2019, quando decisi di lanciare il mio Personal Brand come Life Coach, per il quale mi feci guidare dall'imprenditore Michele Liuzzi – che si offrì gentilmente di farmi da mentore per qualche tempo. Credeva molto in me e lo ringrazio infinitamente per questo. Nel frattempo, continuai la mia formazione perché mi resi conto che mi servivano nuove abilità.

Così iniziai diversi corsi, tra cui Google Digital Training di Google, Builderall Academy per il Web Site Builder tramite CMS e per l'Online marketing mi affidai ad alcuni corsi di noti guru e diversi libri più specifici su Copywriting, Comunicazione Aziendale e Vendita.

Negli anni successivi la mia formazione continuò, spaziando dal Graphic Design per Social Media Marketing, all'uso metodico degli strumenti di gestione aziendale, come il CRM.

Successivamente a quel periodo, nel 2020 ci riprovai, aprendo una vera e propria realtà aziendale con il mio ex. Con lui investimmo qualche migliaio di euro tra creazione di funnel, collaboratori, materiali di marketing e ghostwriter.

Investii molta energia, tempo e pazienza in quel progetto (che si chiamava SR-Autocoaching) e quando lo chiudemmo, dopo circa 1 anno, ero davvero esausta se non addirittura esasperata.

In quel periodo ebbi un attacco di panico molto forte che mi provocò stress post-traumatico che coinvolse tutto il mio corpo provocandomi diverse sintomatologie.

Ne avevo abbastanza di covid, pass, precarietà, mancanza di libertà, paura per il futuro...ma non avevo altra scelta che andare avanti.

Mi presi qualche settimana di pausa per riordinare le idee e fare il punto della situazione. Proprio in quel periodo, iniziai a lavorare con altri coach...che ne sapevano meno di me su marketing, strumenti digitali e auto-promozione tramite web.

Per un anno mi dedicai completamente ad aiutare gli altri, occupandomi di diversi progetti, tra cui:

- Costruzione di oltre 10 pagine di siti web
- 3 Progetti di personal branding
- 2 Funnel di vendita
- 10 e + consulenze

- Ho perso il conto di quante grafiche ho fatto su Canva, tra post, volantini, copertine, template, bigliettini...mi sa più di un centinaio.
- Testi in copy...anche qui, una cifra...non ricordo quanti.

Insomma...mi stava andando un po' meglio!

Ebbi modo di ricominciare a credere in me stessa. Finalmente!

Tornata single nel 2023, decisi di riprovarci con un brand mio. E costruii un fantastico sito web dove mi proponevo come coach di alchimia trasformativa.

Elaborai un mio metodo di lavoro (Il Metodo Stella), che oggi è ulteriormente migliorato e ha preso il nome di *IN ME MAGO AGERE*. Un percorso creato per ottenere trasformazioni grazie alla sublimazione dei corpi che avviene per processo alchemico.

Stavolta misi palla al centro!

Mantenere quel progetto mi costava poco più di 100€ al mese, mentre il ricavo era superiore. Tuttavia, c'era un problema:

**NON ERA SUFFICIENTEMENTE PROFITTEVOLE.**

Ossia, non generava la giusta quantità di denaro in entrata rispetto al valore e all'energia impiegati.

In pratica stavo svendendo il mio servizio fornendolo a meno rispetto al suo reale valore e impiegavo troppe ore e troppa energia nella realizzazione dei materiali di marketing. Solo che non potevo ancora alzare i prezzi per via della poca notorietà.

Il mio brand era progettato per essere profittevole nel lungo periodo, ma io non avevo quel tempo. I soldi mi servivano subito, non domani.

Così decisi di fare quello che ogni sano imprenditore farebbe se la sua azienda sta andando a rotoli:

### **Mi focalizzai di più!**

Decisi sì, di aiutare nella trasformazione, ma non in generale. Prima aiutavo a lavorare alchemicamente sia per aumentare la ricchezza, sia per migliorare le relazioni d'amore, sia per ottenere una migliore forma fisica. Ora decisi di rivolgermi a un pubblico più ristretto, con un problema urgente.

E siccome la trasformazione del corpo fisico è qualcosa su cui avevo lavorato per anni e che, grazie all'alchimia, riuscivo a ottenere, decisi di puntare proprio sul tema corpo.

Misi da parte il Metodo Stella per qualche tempo e realizzai un nuovo percorso: *Dimagrire Mangiando – i 7 segreti di un'alchimista per dimagrire.*

Che nacque dall'insieme delle mie esperienze con le diete e dai risultati che avevo ottenuto. (Questo corso attualmente non è disponibile. Chissà magari un giorno lo rilancerò).

In poche settimane creai questo nuovo posizionamento e lo lanciavi ad un prezzo super stracciato. Vendette qualche copia e anche un percorso ma nel frattempo mi innamorai perdutamente di un uomo e usai questa scusante per uscire dai binari.

Passò qualche mese di stop dove mi presi una pausa dall'online e andai a lavorare con mia mamma ad aiutarla nelle pulizie. Fu un periodo cupo e molto confuso. Nel frattempo, lavorai su me stessa.

Quando a gennaio 2024 ripartii, ero pronta a farlo in un modo nuovo.

Ho unito la mia esperienza nel marketing con gli insegnamenti spirituali, creando un metodo che applica i principi spirituali al lavoro pratico, portando così consapevolezza e profondità anche nelle strategie di marketing.

Grazie a questo approccio sono riuscita ad aprire partita IVA, guadagnare in modo stabile e servire al meglio i miei clienti.

In passato, cercavo risultati principalmente per me stessa. Oggi, invece, ho compreso cosa significa mettersi al servizio degli altri, manifestando nella materia i propri talenti, con spirito di sacrificio e una volontà orientata all'azione. Questo cambiamento interiore ha migliorato non solo la mia vita, ma anche quella dei miei clienti.

## Introduzione

Se sei qui e stai leggendo questo testo è perché sei un libero professionista o aspirante tale che con molta probabilità lavora nel settore olistico, artistico e spirituale o comunque è attratto dal mistico e dall'esoterico.

Lavori da poco o anche da un po' ma non riesci ancora a definire stabile e forte il tuo lavoro e il tuo brand (se lo hai già) e sempre con molta probabilità, stai cercando una risposta chiarificatrice alla tua confusione generale su come riuscire a crescere e stabilizzarti.

Desideri ardentemente realizzarti nel lavoro, svolgendo l'attività che ti fa battere il cuore e che ti permette di utilizzare al meglio le tue capacità e i tuoi talenti, così da svegliarti ogni mattina felice e motivato, gioioso e creativo...

E sinceramente, ti sei stancato di viaggiare su una nave senza meta.

Tuttavia, alcune forze contrastanti ti impediscono di raggiungere questo obiettivo, che possono essere *la confusione su cosa vuoi davvero, la scarsa conoscenza dei processi di marketing necessari per acquisire clienti, l'insicurezza nelle tue capacità trasformative, la mancanza di risorse e competenze adeguate o un mix di tutto questo.*

Molto probabilmente ti capita spesso di cascare nella trappola della lamentela!

Di riversare la responsabilità dei tuoi scarsi risultati all'esterno, incolpando te stesso, la tua natura, oppure la mancanza di denaro, di tempo, di energia o tutte queste cose assieme.

Magari ti avvali della scusa che il tuo stato di salute e le tue paure ti impediscono di agire.

Anzi...ne ho una migliore e ancora più sofisticata: non riesci a manifestare il tuo potere creativo perché siccome sei già sveglio, vedi che tutto è perfetto così e che l'unica cosa che devi fare è seguire il flusso.

Ok... magari sei anche disposto ad ammettere di essere schiavo di ferite, traumi o altre situazioni che hanno presa su di te e per questo ti concedi di tergiversare, sostenuto dall'idea che ammettere i propri limiti e arrendersi ad essi è evolutivo e quindi ci si può concedere di rimanere fermi.

Sicuramente all'inizio del tuo percorso hai intrapreso il viaggio del libero professionismo spinto dalla voglia di maggiore libertà e guadagno economico o dall'idea che *'Se lo fanno gli altri posso farlo anch'io'*; ma ben presto ti sei reso conto che il gioco è più duro del previsto e spesso ti domandi come tu possa riuscire a guadagnare in modo costante quelle 2000/3000€ al mese così da garantirti uno stile di vita che sfiora l'agiatezza continua, se finora quelle poche centinaia (o migliaia per i veterani) di euro che sei riuscito a guadagnare ti sono costati un sacco di fatica.

Ebbene...non temere.

Tutta questa confusione mentale e dispersione energetica sta per finire!

Grazie a questo eBook riuscirai a comprendere come tornare al tuo CENTRO e a compiere AZIONI focalizzate nella materia, portando sul mercato la tua arte, il tuo talento e in generale la tua essenza in modo sicuro, stabile e soprattutto **profittevole** senza rinunciare alla tua integrità ed **autenticità**.

Quest'Opera nasce infatti, dall'intento di aiutare i liberi professionisti o aspiranti tali a ad unire spirito e materia per realizzarsi nel lavoro.

E lo fa condividendo informazioni sia di carattere esoterico, sia metodologico, che vogliono portare alla profonda comprensione dell'importanza odierna di Creare un Personal Brand *solido, sostenibile nel tempo, remunerativo e soprattutto autentico*.

Un brand che nasce dal proprio Sé, e che consenta di compiere il salto da lavoratore dipendente insoddisfatto a freelance felice e realizzato senza pentimenti!



## Discorso Filologico sul Marketing Spirituale

Probabilmente fai parte anche tu della fazione che lavora per il Risveglio dell'Umanità al fine di permettere che Luce, Amore e Potere ristabiliscano il Piano Divino sulla Terra.

Perciò, sicuramente anche tu saprai che esiste una Matrix che ci tiene sotto controllo per farci rimanere degli schiavi del mondo. E che l'unico modo per uscire da questa gabbia è Svegliarsi!

***Infatti, qui la battaglia, è più interna che esterna.***

È per riuscire a conquistare e mantenere ogni giorno attivo il proprio ESSERCI in un mondo governate da forze egoiche che vogliono privare le persone della compassione, della capacità di stare a servizio, dei principi indissolubili, della fede nella vita e dell'integrità.

Un mondo che usa la tecnologia per eguagliare i gusti delle persone, così da 'educarle' a divenire un enorme egregora di ossessioni mentali e violente passioni emotive di basso livello, tutte uguali (le guerre, secondo voi, da dove nascono? Una massa critica di persone che prova risentimento e rabbia repressa che si scaglia contro una fazione opposta).

Perché, se le persone sono lontane da ciò che sono davvero diventano vulnerabili, deboli, inconcludenti, depresse, malate, arrabbiate e infine, violente.

Ti presento il governo sul pianeta Terra. Benvenuto!

Accomodati pure. Allaccia le cinture e respira regolarmente. Se durante il viaggio ti annoi, alla tua destra trovi energy drink e preservativi e alla tua sinistra gratta e vinci e anti depressivi (che si consiglia di consumare moderatamente seguendo le indicazioni del foglio illustrativo)!

Non so se ve ne siete accorti anche voi, ma siamo all'interno di una giungla dove al posto di vivere si lotta per la sopravvivenza.

Il nostro obiettivo, infatti, è uscire da tutto sto' marasma, realizzando Brand che nascono dalla propria Autenticità.

Brand che rispettano il proprio posto nel mondo, che nascono dal cuore e dal senso del servizio.

Noi, infatti, vogliamo usare la disciplina del marketing per raccontare il vero valore del nostro brand e non per sfalsarne i risultati o farci più grandi del dovuto.

Perciò, senza nulla togliere all'attività preferita dai complottisti, passiamo oltre alla speculazione sul sistema di assoggettamento delle masse e iniziamo il nostro percorso avvalendoci di altre parole, molto più importanti e risveglianti.

Quelle del maestro Gesù riportate dall'evangelista Matteo:



"Nessuno può servire due padroni, perché o odierà l'uno e amerà l'altro, oppure si affeziona all'uno e disprezzerà l'altro; non potete servire nello stesso tempo e Dio e i soldi."  
(Matteo 6:24)



"Voi invece, cercate il regno di Dio e fate la sua volontà: tutto il resto vi sarà dato in più. Non siate dunque in ansia per il domani, perché il domani si preoccuperà di se stesso. Per ogni giorno basta la sua pena."

(Matteo 6:33-34)

Queste sono le frasi del maestro Gesù che ci accompagneranno durante tutta la durata di questo percorso assieme. Prima di farlo però, permettimi di spiegare a parole mie il loro significato, così come l'ho realizzato:

*'Non potete servire nello stesso tempo Dio e i soldi'*

Significa che **il mio cuore non è in vendita!**

Opero e faccio le mie scelte, soprattutto nel lavoro, guidato dalla Coscienza Superiore (o anima) e spinto dalla spontanea voglia creativa anziché dall'avarizia.

Significa mettere il **vero**, il **bello** e il **giusto** davanti a tutto per agire privi di paura e attaccamento.

È Volontà Cardiaca in Azione!!!

Quando agisci mosso dal bisogno di accumulo di soldi, le tue scelte e comportamenti nel lavoro vengono condizionati da forze egoiche di basso livello...come la bramosia, l'avidità, l'egoismo, ecc...

Se agisco per soldi, non agisco per amore. È impossibile fare entrambi perché, quando è il cuore a muovermi, ciò che creo è AUTENTICO!

*Cosa significa autentico?*

**Che è davvero mio!**

Che non agisco d'istinto o mosso dalla passione del momento, ma è la parte più alta e superiore di me ad agire.

È quanto amore ho realizzato e riesco a dare.

Attenzione però...ciò non significa non guadagnare, non amare i soldi o non chiedere un giusto compenso.

Non cascare nella trappola della mal comprensione. Le forze oscure sono brave ad ingannare su questo.

Esci da una matrix ma ne entri un'altra che afferma che essere spirituali significa rimanere poveri.

Non è così. **Veglia!**

Significa semplicemente NON creare un brand basato sul bisogno di accumulo e potere.

Significa creare un BRAND basato sul PROPRIO percorso animico e sull'AMORE che si prova, anche se questo non dovesse portare a diventare il n°1, il migliore, il più cercato o il più acclamato.

Il tuo ego crede di volere un risultato che non c'entra nulla con ciò che vuoi davvero!

Tutti potenzialmente saremmo capaci di fare più soldi. Basta mettere il profitto davanti a tutto (come fare sconti durante il Black Friday o anteporre i propri interessi alla giustizia, ad esempio).

Comunque sia...

Per essere certo/a se stai facendo bene o male, il giusto o lo sbagliato, ricorda una cosa:

**SENTI IL TUO CUORE** (che non è la pancia, mi raccomando...)

Se ciò che senti e provi è apertura, gioia, amore, compassione, serenità interiore, visione spontanea del nuovo, intuizioni, creatività, sorriso interiore e tutto ciò che ti fa stare bene anche se sai che ci vuole impegno e pazienza...beh, allora sei nella giusta direzione!

E quando la trovi fa attenzione! Perché dubbi, bisogni, incertezze si affacceranno a insorgere.

Diffida del dubbio!

Il dubbio è come un serpente che ti sussurra nella testa...una sorta di demone mandato per distrarti.

**Tu lo osserverai, lo vedrai per quello che è e lui andrà via!**



**Poi...nei versetti 33 e 34 Gesù ci invita a cercare il Regno di Dio e ad occuparci di fare la Sua Volontà senza darsi pena per il dopo o il domani.**

Qui Gesù ci invita a cercare il Regno di Dio e ad occuparci di fare la SUA, anziché la nostra (dell'ego) Volontà.

Perché la Volontà dell'ego è falsa!

L'ego vuole controllare, possedere e accumulare perché ha paura!

Ha paura di morire, di perdere, di cambiare.

Fare la Volontà del Padre, invece, significa ACCETTARE IN STATO DI RESA la Vita.

Significa vedere perfetta una situazione di precarietà così come una vincita. Di accettare ciò che ci viene palesato davanti ORA come la soluzione MIGLIORE per noi in questo momento.

**Non potevi ricevere di meglio!**

Sembra una frase provocatoria ma ti assicuro che non lo è.

Vuole essere un invito ad OSSERVARTI ORA per notare di che pasta sei fatto realmente, e chiederti: *Davvero al posto di questo istante, ora come ora, ne vorrei uno diverso? Colui che desidera che lo sia, sono davvero io?*

Vale anche per le sofferenze.

Per quanto assurdo da creder e accettare, siamo noi a crearcele appositamente perché le chiediamo per evolvere. Vengono per servirci.

Così come un genitore serve un figlio anche quando questi crede che gli stia facendo un torto.

Se una cosa non c'è in questo momento è perché non ci serve. Se una persona c'è è perché serve ci sia. Se una situazione è bloccata è perché serve che lo sia. Se una situazione si è sbloccata è perché è giusto che sia.

Lo so che è tosta da digerire... soprattutto per questioni molto dolorose, ma non posso dirti diversamente; perché direi il falso.

Ora, secondo quanto ti ho rivelato, forse ti starai domandando a cosa serve programmare la vita!

Perché fare un piano editoriale, ad esempio...o perché redigere un business plan o prefissarsi obiettivi a lungo termine, se tanto l'essere umano è soggetto a volontà superiori?

*La tua domanda, qualora te la stessi ponendo, è lecita.*

Ma il punto è che rispondendoti allontaneresti la VERA risposta da te stesso.

**Il problema non è la risposta, ma la domanda.**

Tu continui a cercare certezze su cui sederti perché non riesci a sostare nel vuoto che ti permetterebbe di passare da un sonno profondo ad un lieve stato di veglia che ti mostrerebbe La Verità dentro di te.

Comunque...devo darti una risposta, perché ci serve in questa sede.

**Per realizzare un Brand, tutte quelle progettazioni ti servono eccome! Ovvio!**

Ma la domanda corretta da porsi sarebbe: *QUESTA COSA A ME SERVE ORA?*

**Più spesso di quello che crediamo, facciamo cose spinti dal bisogno di confermare la nostra identità mentale, quello che con il nostro ego abbiamo deciso deve andare in un certo modo, resistendo alla vita.**

**Oppure le facciamo per sentirci uguale agli altri** (bisogno questo, che sottende il vero bisogno che è quello di non provare la sensazione di contatto con il VERO IO, quando ancora non lo abbiamo accettato) **quando ancora non è il momento o non siamo proprio chiamati a farle.**

**Insistere per ottenere qualcosa quando palesemente DIO ti sta dicendo – attraverso la manifestazione della tua realtà esterna – che non è il momento, o non è per te, significa agire mossi dall’ego (fare la tua volontà) anziché con la tua vera Essenza (fare la Sua Volontà).**

FRASI COME:

*Io voglio clienti ma non arrivano...*

*Io vorrei andare avanti ma me ne capita sempre una...*

*Io vorrei programmare la mia attività ma c’è sempre un imprevisto o non ho tempo...*

*Ora ho iniziato un nuovo corso e sono sicura che grazie a questo le cose andranno meglio....*

Queste frasi non hanno alcun senso.

La verità è che stai mentendo a te stesso!

Stai trovando scuse su scuse per giustificare la realtà dei fatti che è semplicemente una:

**TU NON SEI (almeno per ora) LA PERSONA CHE VUOLE QUEL RISULTATO.**

Basterebbe anche solo ammettere questo per liberarsi dalla falsa identità e creare lo spazio sufficiente per permettere a quella nuova di emergere.

Ma nulla. Si continua ad insistere sulla linea di pensiero che ‘e ma perché...altrimenti sai...lo farei, ma però...’

Capra!

Pecora!

Bisonte!

Fagiano!

**Perché racconti il falso?**

**PERCHÉ DAI POTERE ALL'ESTERNO?**

La personalità (ego) non ama sentirsi 'sminuito'; perciò, utilizza i cosiddetti 'drammi dell'ego' per giustificare la realtà. Intrappolandoci ancora di più nell'illusione di essere fragili, impotenti e separati da ciò che percepiamo come esterno a noi.

Quindi quando le cose non vanno, iniziamo a pensare a cose come:

*Forse devo migliorare il sito?*

*Magari ho sbagliato target?*

*...ah, no! aspetta! È come ho impostato l'offerta che non va bene...'*

anziché dire **SONO IO CHE VOGLIO QUESTA SITUAZIONE!**

Che sarebbe molto più liberatorio, risvegliante ed efficace per trascendere la situazione stessa.

In realtà, potrebbe essere vero che hai cannato uno di quegli aspetti del tuo marketing, ma **IL PERCHÉ** è accaduto **NON** è un fatto esterno!

**Il fatto è accaduto all'interno, non all'esterno!**

(anche perché in realtà non esiste nessun esterno)

**L'ESTERNO È ALL'INTERNO!**

**E al tuo interno c'è ciò che chiami mondo esterno.**

Il pensiero meccanico che ti persuade ogni istante a vedere costantemente te stesso/a come una persona che per sua natura è 'limitata' nello spazio e nel tempo e incapace di cambiare, **sappi che è una trappola!**

**TU NON SEI SOLO UNA PERSONA!**

**Sei la Coscienza Impersonale in grado di osservare la persona.**

E per realizzare questa verità devi imparare ad osservare quello che chiami IO (sei tu che osservi te stesso).

Il fatto che tu finora abbia fatto fatica a ricevere, fare, dire o creare qualcosa per il tuo lavoro non è dovuto per NIENTE alle condizioni da cui sei partito o agli obiettivi a cui punti.

La fatica o la facilità che riscontri o hai riscontrato finora nel fare o non fare qualcosa nella tua vita è dovuta da un **agglomerato di convinzioni e sostanze emotive che si ripetono** in modo meccanico dentro di te.

Per farti capire cosa intendo:

Anche se tu cambiassi lavoro e questo fosse molto diverso da quello attuale, inconsciamente andresti a ricreare delle condizioni che ti farebbero rivivere le stesse emozioni, gli stessi limiti, le stesse paure, gli stessi schemi comportamentali e gli stessi risultati.

*Se non ti senti una persona libera oggi nella tua attuale condizione lavorativa, non lo sarai nemmeno da freelance. Se oggi i colleghi non ti rispettano, non lo faranno nemmeno i clienti domani. Se oggi guadagni troppo poco rispetto alla fatica che fai, anche da libero professionista la situazione non cambierebbe.*

**Il vero cambiamento è SEMPRE interiore.** È uno STATO D'ESSERE. Una conquista che, quando avviene, nessuna condizione esterna può toglierti.

Per questo per me non ha NESSUN senso basare la costruzione di un qualsiasi progetto di vita, da quella privata a quella professionale, pensando in termini di obiettivi decisi dalla persona. Perché tanto questa è meccanica.

Mi pongo i propositi per il nuovo anno. E poi puntualmente sono punto e a capo. Perché?

Perché stai cercando di cambiare sostanze del tuo essere usando le sostanze del tuo essere!

Magari vuoi dimagrire ma la parte più profonda e consistente di te (in psicologia lo chiamano inconscio) che non hai ancora visto, non lo vuole! Perciò lo stato superficiale di te tenta un'impresa impossibile fin dall'inizio, perché un corpo che al 70/80/90% rimane con gli stessi pensieri e le stesse emozioni di sempre, creerà e ripeterà una realtà basata proprio su quelle emozioni e pensieri.

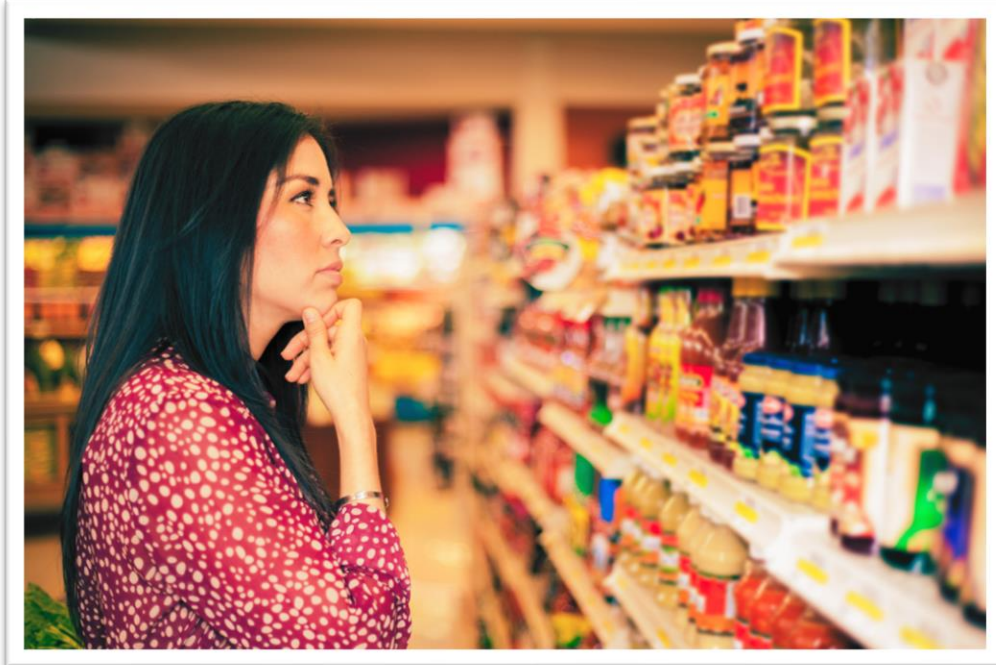
Se alla dieta non associ un lavoro di auto-indagine, scoperta di te stesso, dei tuoi veri gusti, delle tue dinamiche interiori e attaccamenti o ferite emotive che portano a compensare con il cibo, ecc... a voglia a fare diete!

Vuoi più clienti per la tua attività da freelance ma ogni volta che il tuo capo ti chiede gli straordinari non riesci a dirgli di no.

Vuoi essere più ricco ma al supermercato guardi sempre i prezzi e prendi le sottomarche.

Vuoi più tempo libero ma poi ti comporti sempre come se stessi correndo la maratona.

Vuoi amicizie più sane ma poi non riesci a lasciar andare quelle tossiche.



Insomma. Non puoi essere sia una pesca che una banana. Non so se mi spiego.

Ti starai chiedendo cosa c'entri tutto questo discorso con il tuo Brand.

Eppure, io ti dico che c'entra eccome!

**ANZI, É LA BASE DA CUI PARTIRE E SENZA LA QUALE NON HA SENSO CREARE IL TUO BRAND.**

**Perché un Brand Autentico nasce da persone autentiche. Che FANNO ciò che SONO e non che rincorrono ciò che non sono!**

Fatti questa domanda:

*La cosa x che credo di volere, se accadesse proprio in questo istante, nel qui ed ora, come mi sentirei?*

(Fatti la domanda senza partire con quel mentale del cazzo rispondendo meccanicamente a te stesso con ciò che hai imparato a volere. Guarda e basta.)

Un brand autentico nasce dal manifestare qualcosa che si è già. E non facendo azioni più grandi e lontane da ciò che si è per poi capitolare indietro e trovarsi al punto di partenza!

Sabrina Menga

Per questo insisto sempre nel ricordare che un lavoro esterno come redigere un business plan e settare gli obiettivi diventa totalmente inutile se nel frattempo non si svolge un lavoro di auto indagine e integrazione; perché è come quando ad inizio anno faccio l'elenco dei buoni propositi e alla fine dell'anno sono ancora lì.



Sono ancora lì perché quello che voglio superficialmente non è ciò che SONO profondamente.

E in una battaglia inconscio (90) contro conscio (10) secondo te, chi vince?

## TI RACCONTO DELLO STATO DI RESA

Quando ero adolescente e molto lontana da me stessa, mi ero autoconvinta di dover diventare più forte, più intelligente e più bella, perché altrimenti avrei continuato a soffrire.

Non avevo ancora capito che in realtà la sofferenza derivava dalla mancanza d'amore verso la vera me, e così tentavo di cambiare il mio corpo, i miei gusti, i miei desideri. E più lo facevo più covavo rabbia, risentimento, frustrazione e gelosia.

Non avevo compreso che la soluzione non era cambiare la mia persona ma **SCOPRIRE** la mia persona.

Ma c'è voluto un gran lavoro.

E ci tengo a spendere giusto due parole sul tema del lavoro:

**NON ESISTONO SCORCIATOIE!** Basta cercare soluzioni facili, veloci e metodi alternativi.

Il lavoro di conquista del nuovo (in ogni campo) è un lavoro. Punto e stop. E va preso seriamente, con pazienza, fiducia e impegno. Non si cambia la propria persona in 3 mesi con

un mantra o in 2 settimane con la visualizzazione. Si possono ottenere miglioramenti, certo, dovuti al fatto che integriamo questi strumenti, ad esempio al nostro percorso, ma non sono e non possono rappresentare la soluzione.

Ad ogni modo, dicevamo...

Solo quando VEDIAMO chi siamo, i nostri corpi, con gli occhi della Coscienza, permettiamo ai corpi stessi di sublimarsi naturalmente.

Quando accettiamo di vedere chi siamo realmente, permettiamo a noi stessi di uscire dalla sofferenza e di VEDERE LA REALTÀ PER QUELLA CHE É. Ossia, priva di giudizio, filtri mentali e interpretazioni personali.

E questo vedere più oggettivo ci aiuta a Governare i Corpi, che si lasceranno dirigere grazie al fatto che non si è più intrappolati dall'illusione provocata dal giudizio stesso.

Quando io finalmente mi arresi a chi sono ho smesso di lottare per non esserlo. E il cuore si è aperto...

Ed è stato come liberarsi da un enorme e schiacciante peso.

Come liberarsi da una corda che mi ha trascinato per tutta la vita.

È stato un atto di liberazione che mi ha permesso di smettere immediatamente di desiderare alcunché.

Ho passato qualche mese in quello stato di grazia che a me piace chiamare 'Il mio primo Risveglio' ed è stato come vivere in paradiso.

Un paradiso che mi è stato concesso grazie al fatto che ho deciso di rinunciare di fare la mia volontà anziché la Sua.

-

Attenzione però: Non si tratta di un 'arrendersi' ma di una 'resa' (Sono due stati interiori diversi).

L'arrendevolezza è debolezza e sottomissione e porta ad una profonda tristezza.

**La resa è conquista e risveglio. E porta ad una gioia infinita.**

Parliamo di due esperienze completamente diverse.

Ad arrendersi è la personalità. A sperimentare la resa è l'entrata del Sé.

Grazie alla resa riusciamo ad ESSERE PRESENTI AL PRESENTE e quindi a smettere di reagire in modo meccanico e difensivo con l'ego.

Che vuole e desidera.

Che scappa e si affaccenda.

Che ha bisogno di un'identità per esistere.

Il Sé invece ESISTE a prescindere dall'identità.

É proprio grazie all' accettazione del PRESENTE privo di definizione che VEDIAMO la Via, la Verità e la Vita. Qui si è **davvero** nel Flusso. Qui si è FUORI dal giudizio e vediamo la REALTÀ per come è davvero e non per come ci sembra attraverso il filtro della personalità.

***Quando siamo fuori dal giudizio e in completa accettazione, possiamo creare il nuovo.***

E quando creo davvero il nuovo dentro di me, ciò che sono corrisponde a ciò che voglio e tutto accade fluidamente ed inevitabilmente senza lo sforzo orizzontale di affaccendarmi ed inseguire.

Io insisto tanto all'esterno quando in realtà so di 'non essere' all'interno.

Cerco assiduamente di ottenere qualcosa nella materia quando sento che quel qualcosa mi manca all'interno di me.

*Voglio cambiare lavoro, ok...ma chi lo vuole?*

Mancare questo compito evolutivo (quello della ricerca del sé) comporta che si continuerà a vivere tutta la vita nel loop esistenziale generato in modo orizzontale - da mente, emozioni e processi fisiologici - dove gli eventi si ripetono meccanicamente in modo infinito.

Quello che vogliamo noi, invece, è SVEGLIARCI, uscire dallo stato di sonno promosso dall'ego, all'interno del quale si gioca al ruolo bilaterale vittima-carnefice e CONQUISTARE

una posizione CENTRALE capace di governare i corpi della personalità al fine di dirigerli sulla strada del PROPRIO SÉ.

Questo significa essere **focalizzati interiormente**. E questa stessa focalizzazione permette l'espressione di quella ESTERNA che si materializza nel proprio Brand Positioning. Ma questo concetto lo vediamo più avanti.

### **La frase di Gesù poi continua con: 'Ogni giorno ha la sua pena'**

Significa che OGGI ho già di cui occuparmi e non vi è necessita di cercare altre occupazioni nel domani. Tentazione che altro non serve che a distogliere la mia attenzione e la mia energia da ciò che dovrei fare REALMENTE OGGI!

Mi faccio trascinare dalla mente nel domani da una o più preoccupazioni e il mio stato energetico subisce un affronto. Per forza poi mi sento spompato o depresso!

Sto andando nel domani quando dovrei stare in oggi.

Domani avrà la sua pena, che non corrisponderà nemmeno a come la sto vedendo nella mia mente, ma non è un problema da affrontare ora.

Se vivo la giornata di oggi con la testa di domani, non vivo bene ne oggi ne domani.

Gesù, come prova iniziatica e di fede, chiedeva ai discepoli di lasciare tutto ciò che avevano se davvero volevano seguirlo. Averli, persone, danaro. Tutto.

*Sarà forse per insegnare ad avere fede nell'esistenza?*

*Chissà.*

Ma una cosa è certa:

**ESISTE SOLO UN MOMENTO ED È ETERNO: QUESTO!**

E facci caso...quante volte in QUESTO MOMENTO ETERNO ti manca qualcosa?

**In una società sana, l'attività dovrebbe essere una creazione dettata dal cuore.**

Decidere di creare un'attività mossi dal bisogno è da folli.

Passeresti tutta la vita infelice, stressato e a rincorrere denaro, persone e risultati.

**RIPETO: È PURA FOLLIA!**

Questo modo di vivere la vita non è il modo sano.

Lo so che ti hanno insegnato così in questa società. Ma non è corretto!

La preoccupazione se c'è è giusto che ci sia, ma al tempo stesso vogliamo notare che è essa stessa a creare le condizioni esterne che continuano ad alimentarla.

È una sostanza che si autoalimenta per non morire dentro di noi.

E vederla con gli occhi della Coscienza (sé, anima) è la nostra priorità, se vogliamo che se ne vada.

Infatti, la nostra società è malata perché le persone sono infelici, depresse, lontane dal proprio Sé, lontane dalla propria vera vocazione e dall'amor proprio anche a causa di questa enorme egregora astrale cosiddetta preoccupazione.

In questo paese bisognerebbe investire molto di più nel rinnovo del sistema educativo nelle scuole dove anziché insegnare a diventare dei perfetti dipendenti, dovrebbe occuparsi di trasmettere in primis il valore per se stessi. Perché un essere umano che non si ama è un essere umano che contribuirà a creare distruzione anziché bellezza, problemi, anziché soluzioni. E una società così genera preoccupazione, ovviamente.

Ma purtroppo siamo circondati da inettitudine, bisogno viscerale di profitto, da rabbia, energia repressa e da sfrenato anticonformismo che anziché liberare il sé, lo riduce ad un surrogato di intraprendenza deviata.

E io nel mio piccolo voglio contribuire a liberare sia me stessa che chi la pensa come me, da questa demenza!

E per farlo ci serve costruire un Brand che rispecchi appieno la Vera Essenza, che dia valore ai Talenti anziché ai bisogni, che segua l'Evoluzione naturale, anziché le previsioni mentali, senza però peccare di accidia e che Generi prodotti e servizi creati con amore e utili al benessere del prossimo.

Un brand che permetta di guadagnare bene e vivere bene senza dover scendere a compromessi esilaranti di basso livello (come fare sconti anche se non ci vorrebbe farlo per paura di perdere il cliente).

Insomma...Andiamo a Costruire un BRAND AUTENTICO E CHE ABBA SENS DI ESISTERE!

## **In realtà puoi accedere a tutto ed esserne libero al tempo stesso!**

La vita mi manda cose, persone, situazioni, oggetti, esperienze che, anche se non sono logicamente corrette per la mente, lo sono per la nostra evoluzione.

La nostra mente è abituata a giudicare come sbagliato tutto ciò che esce dall'ordinario.

Quando invece è proprio l'uscita dalla 'normalità' che permette la liberazione del Sé.

Questo stesso atto di fede, dove accettiamo ciò che la vita ci propone di compiere, anziché rifiutarlo o rinnegarlo, è già di per sé **LA PROPRIA MISSIONE. È la Vera Vita!**

### Per aiutarti a comprendere meglio mi avvalgo di un esempio pratico:

Mettiamo caso che la tua missione è portare nel mondo la tua voce, solo che la paura di esporti in pubblico e l'idea che nessuno ti ascolterebbe, non ti permettono di realizzarla. Così la vita ti manda delle risorse di apprendimento, come ad esempio: una persona che ti invita al suo compleanno e durante la festa ti fa una domanda davanti a tutti. In quell'istante, se sei sveglio (non spiritualmente ma nella vita in generale) non puoi farti fuggire l'occasione di 'allenarti' a parlare in pubblico.

E se in quel momento ti fai soggiogare dalla tua mente, stiamo freschi!

Perché ti riporta al fatto che non 'sei abbastanza', e magari ti fa dire un misero '*non ho nulla da dire*' quando invece avresti voluto dire molto!

### **In tal caso avresti peccato il compito!**

Dicendo di no alla tua piccola croce giornaliera che la vita ti ha donato per permetterti di evolvere!



Ebbene...

**Ti presento Dio!**

(Di la verità. Pensavi fosse un tizio con lo scettro ☺ e la barba bianca stile Gandalf, vero?)

**DIO È MOLTO PRATICO E ONNIPRESENTE!**

Sta a te ricordarti di vegliare e avere fede nel fatto che sta in TUTTE le Cose.

Quando ti manda una prova è perché sei pronto a compierla.

Altrimenti non te la manda.

**La cosa più difficile forse è vedere e riconoscere le prove.**

Perché a volte quelle stesse prove ci vengono mandate per testare quanto siamo fermi nella nostra posizione. Quindi ci chiede di **NON** fare qualcosa.

Di lasciar andare certe identificazioni e idee fisse.

O di verificare se riusciamo a dire **NO** a qualcuno a cui finora meccanicamente abbiamo sempre risposto di **SI**.

**Altri esempi:**

Se di solito tendo a tergiversare e ad essere frettoloso e fin troppo pragmatico nel mio modo di lavorare, il mio compito sarà apprendere la pazienza, la costanza e la disciplina nel lavoro.

Oppure, se la mia difficoltà è nel fatto che sono troppo generoso e tendo a 'dare troppo di me', il mio compito sarà quello di imparare a darmi più valore canalizzando meglio le mie informazioni o a gestire con più parsimonia le mie energie.

Oggi pensi che i tuoi risultati attuali siano frutto delle condizioni esterne perché stai dormendo e credi che, se solo la tua fidanzata non ti rompesse i ball, tuo figlio non piangesse la notte o se non avessi il mutuo da pagare ogni mese, riusciresti a risolvere la questione.

Ma non è vero!

Troveresti un'altra scusa, avresti un nuovo problema. **Garantito all'arancia!** (il limone è già stato preso.)

Ascolta...

Tutto si allinea, tutto si aggiusta e tutto si manifesta dal momento in cui tu **SEI!**

Perché, quando sei pronto a ricevere, è una conseguenza inevitabile che il tuo mondo, che percepisci come *esterno*, segua la tua richiesta.

TU CONTIENI IL TUO STESSO MONDO!

TU SEI PADRONE DEL TUO CREATO!

TU MANIFESTI CIÒ CHE SEI!

Poi, paradossalmente, anche il fatto stesso che le cose tante volte non vadano bene subito, è UN FATTO PERFETTO!

**L'unico modo per apprendere davvero qualcosa è sbagliarla, più e più volte.**

Infatti, il vero errore è stare fermi, più che sbagliare.

Non ci provo, così non sbaglio e non mi tocca constatare che non sono quel pezzo di figo/figa che mi credevo tanto di essere e a cui mi sono tanto attaccato.

Non mi metto in gioco perché altrimenti dovrei vedermi diverso dall'idea che mi sono fatto di me (questo si chiama *attaccamento ad una personalità fissa*).

Il punto è che è vero che non dovrei metterti in gioco se credi di essere solo la tua persona. Altrimenti cosa rimarrebbe di te?

Vedi...

Si tende a pensare che Dio sia una forza benevola a cui chiedere salvezza e benessere.

*'Prego tanto, così mi arriva la grazia!'*

Non è proprio così.

**Pregare per deresponsabilizzarsi è il modo peggiore per ricevere una grazia!**

DIO NON VUOLE GENTE CHE RIFIUTA I PROPRI COMPITI NEL SUO REGNO!

**Dio è buono ma nel modo giusto.** E per esserlo davvero gli tocca assegnarci dei compiti. Solo che noi li rimandiamo di continuo e di continuo all'Altissimo gli tocca rimandare la discesa della grazia.

Dai a Cesare quel che è di Cesare. *Ma se tu sei Sempronio!*

**Dio è dentro di te!**

Tu stesso, la parte più autentica di te sta chiedendo prove, ostacoli, difetti e sforzi come strumenti evolutivi.

E più ti rifiuti di accogliere questi strumenti e di utilizzarli, più aumenta il dolore, la tristezza e l'autocommiserazione.

**Il Regno di Dio è una Qualità della Vita all'interno di te.**

È lo stesso luogo in cui sei seduto ora ma vissuto su altri piani.

I piani della Volontà Divina, dell'Intelligenza Divina e dell'Amore Divino.

'Ogni qual volta sosti nel regno di Dio, ossia, ti svegli: smetti di giudicare e divieni capace di agire all'interno di te per creare il nuovo!'

*Sabrina Menga*

Ora che ti sei ricentrato ti sarà senz'altro più chiaro perché è sacrosanto che tu agisca nella materia in uno stato di Veglia e perché è importante che tu senta sempre ancorata nel Cuore la Tua Volontà e Potere Reale grazie al Ricordo di Te.

**Ricordati che l'esterno è interno e che il mondo non esiste senza di te.**

Solo tu stai creando ciò che vivi ogni giorno e per vederlo devi paradossalmente farti piccolo, vuoto, inesistente...

**Solo tu puoi cambiare la tua realtà. TU!**

Finché proteggi quel minuscolo ego che chiami IO non puoi Realizzare la Magnificenza che Sei.

**SVEGLIATI!**

## ***Sulla legge di attrazione***

La *legge di attrazione* è l'ennesima definizione strabordata di utilizzo che non fa altro che distrarti dal compiere un serio lavoro di centratura e focalizzazione costante.

E funziona in modo molto semplice:

TU SEI, QUINDI HAI.

Non c'è altro da sapere.

Andiamo avanti.

## ***Creare la propria realtà!***

Creare la propria realtà non significa materializzare cose dal nulla con la forza del pensiero, ma compiere un vero e proprio processo trasformativo interiore che gli alchimisti definiscono di *sublimazione dei corpi*.

Infatti, non è la realtà fuori a cambiare, come già ripetuto più volte, ma è la trasformazione che realizziamo che permette di attrarre nuove condizioni esterne.

Agiamo all'interno per divenire **contenitori di nuova realtà!**

Ossia, entità capaci di sostenere NUOVO AMORE che poi si tradurrà in migliori condizioni di lavoro, più abbondanza, pensieri più puliti, emozioni più leggere, persone più belle, ecc...

**Mi ricordo che IO ESISTO mentre accade ciò che accade all'interno e all'esterno di me!**

**E grazie a questo stesso ESSERCI, realizzo un atto volontario nuovo!**

Quanto hai appena letto è tutto ciò che ti serve ricordare per iniziare questo lavoro di trasformazione.

## **Esempio pratico:**

Sto procrastinando come al solito, quando all'improvviso mi ricordo che sono io a creare questo momento così come lo sto vivendo ed esco per qualche nano secondo dall'ipnosi del tempo. E mi domando: *E se in questo momento anziché procrastinare stessi svolgendo il lavoro che in realtà vorrei fare, cosa succedrebbe? Io chi sarei e come sarebbe fatto questo istante?*

(la mente vorrà farti fuggire dalle suddette domande. Attenzione!)

A questo punto dovresti fare uno **sforzo di immaginazione** nel visualizzarti in questo NUOVO.

Il Risveglio mi porta più concretamente nella materia - paradossalmente - facendomiela vivere da Sovrano anziché da vittima.

*Sabrina Menga*



### ***E il marketing che diavolo c'entra con tutto ciò?***

Come ti dicevo sopra, mentre sperimenti il risveglio, lavori su di te e impari a scoprire chi sei al di là delle maschere dell'ego, finalmente inizi a scoprire CHI SEI DAVVERO e quali sono i tuoi veri gusti, talenti e desideri.

Procede da sé a questo punto la voglia di sperimentarli e farne diventare un lavoro!

Di solito capita e molto spesso che una persona che si collega con il suo VERO IO, inizia a desiderare una maggiore INDIPENDENZA anche dal punto di vista lavorativo.

Perché l'esterno è interno ricordi?

Perciò, più io divento indipendente e sovrano dentro di me, più sentirò l'esigenza sempre più marcata di realizzare questa libertà anche fuori.

**Ed è a questo punto del tuo percorso che viene a bussare alle porte della tua mente il marketing!**

La cui complessità di operazioni, celata nella sua apparente semplicità, sintetizzo così:

***Il marketing è la strategia che permette di portare e ricevere valore sul mercato.***

E per essere svolto richiede disciplina! Quindi gestione dei corpi.

Ti dice niente?

*“Ma cosa dici Sabrina, visto che creo la mia realtà, basta che manifesto nel qui ed ora l’esatta realtà che voglio e seguo il flusso! Se faccio marketing mi rinchiudo in una scatola di leggi di matrix che seguono le logiche del pensiero e pecco del mio cammino animico...”*

**ECCO CHE CI CASCHI COME UNA MELA COTTA!**

La gestione metodica (marketing) della tua attività è una capacità che riesci a mettere in pratica come conseguenza di una conquista interiore del tuo stato di ricchezza.

Se davvero fossi pronto a ricevere, vedresti bello e utile anche il marketing.

Ma se lo vedi ancora come un nemico è perché sei ancora identificato con l’idea che lo sia.

O meglio...

La tua idea distorta del marketing ti fa credere che se lo utilizzassi come strumento di promozione, dovresti rinunciare alla tua libertà espressiva.

Io ad esempio – di base ho un’indole artista e non rinuncerei mai alla creatività e all’arte perché fanno parte della mia essenza. Eppure, ciò non mi impedisce di lavorare come marketer!

Quello che sono me lo porto ovunque vado e in ogni cosa che faccio.

Non devo per forza dipingere un quadro per essere un’artista.

Se l’arte è dentro di me persino il marketing non può nasconderla.

Quindi ad esempio, potrei sfruttare la creatività a servizio del marketing.

**ATTENZIONE QUI! non ti sto dicendo di fare marketing creativo ma di usare la creatività nel marketing, che sono due cose diverse!**

Il marketing funziona in un CERTO modo, e se lo modifichi a tuo piacimento non funziona più!

**IL MARKETING È TECNICA, STRATEGIA, GESTIONE... COME UNA MACCHINA!**

Non usi una macchina in modo creativo ma la creatività per usare meglio la macchina!

Esempio: *non uso il cambio al posto del volante ma uso il cambio e il volante in modo più creativo.*

Pelè, non cambiò le regole del gioco del calcio, ma portò creatività nell'usare le stesse regole.

Il marketing, infatti, ha il compito di far avvenire la compra-vendita. Fa da ponte tra chi ha un prodotto/servizio da vendere e chi sta cercando (inconsiamente o meno) proprio quel prodotto/servizio. È uno strumento e come ogni strumento ha le sue regole. Riusciamo ad accettare questo?

Il lavoro su di sé va fatto in un certo modo, non a caso.

Idem per il marketing.

***Io ho un servizio che aiuta davvero le persone, ma queste non comprano.***

Troverai una risposta più esaustiva a questo problema comune tra i freelance che vendono servizi intangibili più avanti in questo ebook, ma intanto chiediti:

*Sto proponendo qualcosa di davvero utile e piacevole per un dato target di persone o il mio servizio piace solo a me? Sto comunicando in modo che il valore del mio prodotto si comprenda?*

***Ma io vendo e faccio marketing, eppure la gente non compra!***

Vendere e fare marketing non significa nulla. Fare tanti video e spendere ore sui social non ti porta automaticamente tanti clienti. Se la tua OFFERTA non soddisfa né un bisogno né un desiderio e non COMUNICA in modo chiaro avvalendosi di un BRAND in grado di trasmettere fiducia, è normale che non venga recepita 'appetibile'.

***Io vendo alle anime non alle persone. Chi mi capisce e vibra alla mia frequenza si avvicina automaticamente, per questo non mi serve un brand o manipolare la loro mente con il marketing.***

Ok, cerco di fartela semplice:

*Quale bisogno REALE spinge le persone ad acquistare percorsi di lavoro spirituale secondo te?*

*Pensa ai percorsi spirituali. Cosa risolvono? Se vado a fare una costellazione o un percorso reiki, ad esempio, perché ci vado?*

*Ci vado per accontentare l'anima o perché penso che quel percorso mi aiuterà a stare meglio?*

*La pace, la serenità, la gioia, la calma, ecc... che promettono i percorsi spirituali, chi vuole provarle? È l'anima a chiederle o è ancora una volta lei: la persona?*

***Perciò io vendo i percorsi spirituali all'ego delle persone in realtà?***

*L'anima si avvale della persona per compiere il cammino evolutivo e se sa che un dato percorso permette di sublimarne gli aspetti, è ovvio che la spronerà a compiere quel percorso.*

*Ad esempio: Faccio un percorso di gruppo nonostante la timidezza e le varie resistenze spinto dalla voglia di migliorarmi, di superare la timidezza.*

*È l'anima a volerlo? Boh, forse. Non è importante.*

*Ciò che conta è notare che ho scelto quel percorso per **risolvere un problema** o **soddisfare un desiderio**. Capisci?*

***Quindi il marketing serve a comunicare che il mio servizio migliorerà o risolverà un qualcosa per qualcuno?***

**Esatto!** Ciò che conta per **VENDERE** è far capire alle persone adatte, che il tuo **SERVIZIO** è **la SOLUZIONE CHE STANNO CERCANDO**. La scelta più **GIUSTA** per risolvere o ottenere quella cosa che desiderano. Perché **SOLO** il tuo servizio si occupa di fornire proprio quel **RISULTATO**. E come gli e lo fai capire se non avvalendoti degli strumenti di marketing associati ad una comunicazione tecnicamente corretta per vendere?

**Il marketing serve a vendere, il servizio a soddisfare una data esigenza. Non il contrario.**

Sabrina Menga

Le persone si iscrivono ai percorsi di lavoro interiore spinte dal desiderio di trascendere l'ego e collegarsi ad anima.

Ma non tutte!

Anzi, quasi nessuna.

Molte persone, paradossalmente si iscrivono perché attratte dal mistero, spinte dalla curiosità di capire...

Altre lo fanno solo per scappare dalla verità su loro stesse; per non STARE nel VEDERE e SENTIRE la loro stessa rabbia nei confronti del partner che si manifesta tutte le sere a cena dalle 20 in poi...

Oppure per non sentire quel vuoto d'amore provano davanti allo specchio ogni mattina, prima di andare al lavoro.

*Non voglio più sentire tutto questo, ne ho abbastanza. Fammi iscrivere ad un corso di risveglio valà!*

Poi tanti capiscono...capiscono che lavorare su di sé significa davvero rinunciare al falso io. E fare quello da cui scappavano.

E allora qui ci sono due tipi di persone:

- Quelle che continuano perché mosse dal desiderio di evolvere verso anima e quindi accettano di rinunciare al falso io.
- Quelle che capiscono che il vero corso spirituale non è di miglioramento della persona e perciò mollano, dicendo che il corso 'non funziona'. E cambiano corso, provano altro, alla ricerca continua di quella sensazione soddisfacente.

(con questa precisazione spero di avverti anche aiutato a capire la differenza tra VERO percorso spirituale rispetto alla crescita personale. Entrambi servono ad evolvere ma per **essenze** diverse, mettiamola così.)

In ogni caso, come avrai capito anche tu, parliamo sempre di SPINTE a volere qualcosa *di più, di meglio, di diverso, di nuovo.*

Che sia la voglia di diventare anima, che sia la voglia di ottenere un culo più sodo, il meccanismo che spinge gli esseri umani a comprare è sempre lo stesso:

LA VOGLIA DI MIGLIORARSI.

Voglio diventare anima quando e perché della persona ne ho abbastanza e mi ha stufato, fondamentalmente.

*Massi ...diventiamo Anima, tanto per cambiare!*

Lo so sembra cinico e riduttivo e forse vuole anche esserlo, ma in questi casi, non amo tergiversare in stravaganze di pensiero.

La semplicità è spesso risvegliante e veritiera e permette di comprendere ciò che apparentemente sembra incomprensibile. Mentre attaccarsi all'idea che le cose debbano essere complicate molto spesso è una scusa per evitare la verità.

Un discepolo Desidera diventare Iniziato e questo un Maestro. Vuoi chiamarla devozione anziché desiderio? Vogliamo definirlo 'un richiamo'?

Come volete...è uguale...è comunque un **voler andare oltre**.

Perciò trovo assurdo non accettare che - per ottenere risultati in termini di vendita – bisogna parlare di desideri, volontà, intenti, bisogni, richiami, spinte.

Nei tuoi materiali di marketing parla, senza paura e freni di ciò che la persona otterrà grazie al tuo servizio. Che dovrà corrispondere al suo bisogno o desiderio reale.

Non quello che racconta a te, ma quello che è veramente.

Es: se voglio vendere il mio percorso di 6 incontri con metodo ABC rivolto a donne che vogliono ritrovare la femminilità perduta - lavorando in cantiere al posto del marito, che invece si è messo a lavorare online – non dovrò prometterle che 'starà meglio', ma dovrò parlarle di una VISIONE: come sarebbe se mentre val a fare la spesa gli uomini che incroci per strada ti guardassero desiderosi? E come sarebbe se mentre sei a casa con tuo marito, lui non riuscirebbe più a stare incollato allo schermo perché distratto continuamente dalla tua bellezza?

Ovviamente però non dovrai essere troppo esplicita, perché altrimenti potrebbe andare sulla difensiva e pensare: *'Sta insinuando che io ho bisogno di soddisfare un bisogno della personalità? Come si permette! Gne gne...'*

Perciò cosa fare?

Tu sai qual è la visione, il risultato che vuole davvero ma a parole devi dirle quello che lei è in grado di accettare di sentirsi dire. Quindi le puoi dire così:

“Signora Bella, lo so che lei vorrebbe contattare il suo femminile per sentirsi libera da quella sgradevole sensazione di allontanamento dalla sua vera essenza che non la fa sentire in pace con se stessa, ed è quello su cui lavoreremo ma ci tengo anche a farle sapere alcuni benefici

riscontrati da altre donne che hanno fatto lo stesso percorso. Magari a lei non interessano ma se mi permette vorrei comunque parlargliene, va bene?”

Lei dirà di sì.

E continui: “...una donna, ad esempio, ha ritrovato armonia con il marito...un'altra ha iniziato ad attrarre corteggiatori...ecc...”

Poi ricalchi sul suo posizionamento mentale: “So che lei magari non è interessata a tutto ciò ma volevo comunque raccontarglielo perché li trovo dei risultati bellissimi, almeno per me”

A questo punto la donna dentro di sé ha già deciso che comprerà il percorso.

(Ora capisci perché con le persone non si può essere completamente sinceri? Non lo sono loro stesse con se stesse, quindi non la possono accettare la tua sincerità. E per questo esiste la manipolazione e la persuasione. Sono loro a volerle! Incredibile vero?)

Prima che parti con la mente a pensare che io sia una manipolatrice accanita, ti fermo subito per dirti che io di solito, spero sempre di incontrare potenziali clienti con cui non ho bisogno di usare queste tecniche però aimè devo ammettere che ogni volta che ho tentato di vendere un percorso **SENZA** usare nulla di tutto ciò e solo con la **SPONTANEITÀ**, non ci sono mai riuscita.

Quando invece ho usato le tecniche come quella dell'esempio sopra, invece sì.

Perché purtroppo le persone sono attaccate al proprio ego e se tu sei sincero e loro non lo sono con loro stesse, tenderanno a percepirti come un nemico e scapperanno.

Ho perso anche 2 clienti perché ero stata sincera.

Insomma. Non funziona!

La coscienza delle persone oggi è ancora troppo identificata con l'ego.

Bisogna usare delle strategie diverse.

Come essere sinceri ma in modo assertivo, metodico, strutturato, come hai visto sopra :)

***E ma così faccio leva sull'energia sessuale.***

Eh sì! Ma è normale se vendo un percorso di quel tipo. Chi è che lo comprerebbe? Di sicuro donne che hanno bisogno di vivere quel tipo di risultati.

E va bene così.

Se tu lo reperi sbagliato è un tuo problema di giudizio.

Ripeto: dipende da cosa vendi e a chi è indirizzato.

Io, ad esempio, vendo percorsi a persone che sentono ancora l'esigenza di viverci l'ego, ma ad un'ottava più alta e di acquisire padronanza dei corpi al fine di divenire creatori consapevoli della propria realtà.

Non lavoro con persone che credono che il nuovo si realizzi in modo orizzontale (cambiando qualcosa all'esterno, come accade con la crescita personale) ma con aspiranti maghi e maghe. Persone desiderose di raggiungere quelle abilità interiori e poteri che permettono di ottenere una conquista reale e permanente di certi risultati.

Quindi non mi rivolgo a *'tutti i freelance'*. Ma a specifiche persone: ricercatori, pensatori, sperimentatori appassionati di temi esoterico-spirituale; esseri desiderosi di accrescere sempre di più i propri poteri trasformativi.

Perciò la mia comunicazione sarà volta a comunicare una visione dove la persona non è più vittima degli eventi, ma creatore consapevole.

Questo è un risultato che soddisfa l'ego?

Eh sì... ma anche anima. Perché parliamo di un ego già un po' più evoluto: L'IO centrale. Quello che fa da PONTE tra l'io piccolo della persona e quello grande dell'Anima (per chi non lo sapesse, anche anima è un ego, ma superiore. Tutto ciò che è 'rappresentabile' è ego.)

## DEVI SAPERE CHE IL MARKETING È COME LO SPORT!

Se svolto nella giusta maniera ti porta risultati, altrimenti rischi di farti male.

La disciplina mentale e comportamentale che richiede, accompagnata alla stravaganza creativa di cui a tratti si macchia, è capace di trasmettere un fascino intramontabile. Almeno...ad una come me.

E la sua impalpabile importanza si fa sempre più marcata tanto più ne testiamo la validità.

Prova che puoi fare oggi stesso anche tu, mandando semplicemente un messaggio, lo stesso, a due persone completamente diverse ma lontane dal mondo spirituale (es: amici, parenti, cugini, ex...)

Una capirà aglio per cipolla e l'altra miso per riso.

Se ad esempio scrivessi loro:

*Luigi Pirandello si era risvegliato, tu lo sapevi?*

Nessuno di loro capirà cosa vuoi dire veramente.

Eppure, la frase è alquanto chiara per te!

Per loro no, perché non parlano la tua lingua.

Questo piccolo test ti farà comprendere immediatamente e in modo piuttosto semplice cosa significa fare marketing.

Quindi se volessi vendere loro un libro sul risveglio o una sessione di lavoro su di sé, dovresti cambiare messaggio.

Il loro livello di consapevolezza di ciò che stai parlando è così lontano da loro che per acquisirli come clienti, dovresti prima abbattere una serie di muri infiniti. Primo fra tutti quello dove ti vedono come "l'amico di vecchia data che quella volta a scuola ha fatto la sviolinata davanti a tutti alla compagna di classe".

Ecco, apro una parentesi:

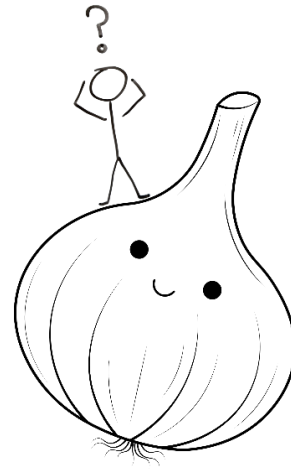
Amici, parenti, vecchi colleghi di quando sgobbavi 8 ore al giorno, vicini di casa, ecc... **NON SONO I TUOI POTENZIALI CLIENTI!**

Lascia perdere. Finché non diventi qualcuno nel tuo settore, o ti criticheranno o non faranno altro che farti perdere tempo ed energie preziose. Ci vuole troppo dispendio di tempo e non solo per convertirli del tuo valore e spesso non serve e non ne vale nemmeno la pena, perché vogliono solo soddisfare la loro curiosità. Oppure vogliono gli sconti.

Scappa finché sei in tempo!

Anzi sai cosa ti dico?

Se vengono a chiederti prezzi e preventivi, tu mandali via. Digli che sei a posto così e che non vuoi tappeti!



## Spirito e Materia si Incontrano e fanno l'Amore

C'era una volta un Paolo, che lavora come commesso in un supermercato che però sogna di diventare un fotografo freelance;

Così decide di lanciarsi e di iniziare a farlo nel tempo libero.

Passato un anno, tuttavia, nonostante si proponesse a molte persone e si impegnasse tanto nel dimostrare le sue capacità non riusciva a guadagnare abbastanza.

Così inizia a pensare che non c'è posto per lui in quel settore, che c'è troppa concorrenza o che l'AI non permette più a fotografi di lavorare.

Insomma, incolpa il mondo esterno dei suoi insuccessi.

Poi inizia a fare un serio lavoro trasformativo con Sabrina e scopre che in realtà dentro di sé si sente ancora un dipendente e che la visione che ha di se stesso in realtà è di un uomo che non merita di guadagnare tanto da un lavoro che lo rende felice.

Durante il percorso porta alla luce le varie maschere e man mano che si collega sempre di più al suo IO CENTRALE scopre chi è davvero.

Da qui riesce a governare i suoi corpi e quindi trasformare il suo mentale, emotivo e i suoi comportamenti, al fine di perseguire il suo sogno.

Più è collegato a se stesso ('posizionamento' interiore) e più attrae nuove risposte, risorse, intuizioni, voglia di fare, idee su come promuoversi e clienti che gli permettono di INTEGRARE sempre di più il suo nuovo stile di vita senza andare in sabotaggio.

### **ORA PAOLO È DAVVERO UN LIBERO PROFESSIONISTA!**

*Quindi il nostro Paolo non si limita a rincorrere i risultati e i clienti facendo scelte che sono dettate dalle sue paure e dal suo desiderio di ottenere di più. Ma AGISCE seguendo il flusso, perciò in modo autentico!*

Dopo qualche mese dalla trasformazione Paolo riesce finalmente a lasciare il lavoro come dipendente e ad essere ogni giorno grato e felice di fare ciò che ama con passione e devozione.

-

Questa era una storia, ma non così inventata, perché è molto comune ed è ciò che è capitato anche ad un mio cliente di vecchia data (lui lavorava nel settore delle pulizie, ma fa lo stesso) che proprio l'altro giorno mi ha inviato un vocale chiedendomi come facevo a saperlo prima che lui ce l'avrebbe fatta.

La verità è che io non so nulla. Era lui a saperlo. Io l'ho solo aiutato a vederlo.

Il merito è il suo. Per essersi fidato e affidato, per essersi impegnato con umiltà e devozione, senza mai lamentarsi.

***È stato lui a concedere a se stesso la possibilità di ricevere.***

Quindi capisci che il vero percorso di conquista del nuovo non può avvenire tramite degli schemi copia-incolla o delle tecniche uno a tanti, perché è qualcosa di intimo e personale.

La parte tecnica del marketing per quanto sia naturalmente 'scientifica' assume per forza di cose le sembianze e l'energia del professionista.

I miei materiali di marketing, ad esempio, sono realizzati grazie alle strategie e tecniche del marketing stesso ma non saranno mai uguali a quelli dei miei maestri. Perché per quanto posso sfruttarne gli insegnamenti, saranno influenzati necessariamente dalla mia essenza.

I miei percorsi, infatti, non sono per persone che cercano soluzioni preconfezionate.

SONO VOLTI AD AIUTARE ASPIRANTI RE E REGINE.

**Alchimisti travestiti da freelance.**

Esseri umani che desiderano ottenere risultati meravigliosi dal proprio lavoro non facendo azioni orizzontali, come fanno tutti gli schiavi di matrix, ma grazie ad **azioni interiori verticali**. Le uniche che permettono una conquista reale e permanente dei propri risultati.

Il marketing non sarà più frutto di una forzatura opprimente, ma conseguente ad una reale voglia di comunicare con il mondo che nasce dall'aver conquistato più ricchezza, sicurezza e gioia all'interno di sé.

**Il marketing di una persona che agisce in verticale è spontaneo, leggero, elegante, pulito, accogliente e veritiero perché dettato da ciò che la persona GIÀ È!**

Se programmo l'attività del nuovo anno, lo faccio IO, non la matrix all'interno di me.

Se progetto nuovi lanci di prodotto, lo faccio perché IO GIÀ SONO e non perché un corso mi ha detto di farlo.

Non mi faccio trascinare dagli altri a meno che non sia IO a volerlo perché capisco che una parte fuori di me mi può aiutare.

Scelgo un professionista non più per quello che scrive ma per quello che emana. Perché vedo in lui una parte di me che io non ho e che mi sarebbe utile integrare per evolvere nel mio cammino animico.

Non scelgo il più simpatico ma il più utile per me.

Quello che prima vivevo come un atto manipolatorio e truffaldino, ora viene vissuto come un atto d'amore. Perché riconosco che l'ESTERNO mi sta proponendo di VEDERE un qualcosa di MIO. È sempre TUTTO mio!

Quando all'esterno – nella materia - diventa facile e giusto per me creare ed espandere la mia attività, è perché ANCHE all'interno di me è avvenuta la stessa medesima apertura.

Perciò quella che prima chiamavo strategia manipolatoria, è diventata volontà espressiva solo perché IO sono cambiato!

## Avere un Brand Autentico e Profittevole Oggigiorno!

Man mano che cresci, inizi a renderti conto dell'importanza di assimilare certi concetti e appropriarti di certe conoscenze.

Anche gli strumenti a cui prima non assegnavi valore...come un sito web, una comunicazione ben strutturata, ordine e metodo di lavoro, gestione contabile, acquisiscono una certa rilevanza.

È l'esperienza stessa da libero professionista che ti dimostra che tutti quegli strumenti - che dapprima rifiutavi o ritenevi superflui, inutili o addirittura diabolici – possono essere i tuoi migliori alleati!



Perché, se inizialmente ti è bastato il passaparola per andare avanti, ora che stai crescendo ti sei reso conto che non è più sufficiente e che la connessione globale tra persone sui social media e internet in generale, sta portando ad enormi difficoltà nel mantenere rapporti saldi a lungo termine. Ci sono troppi stimoli, troppe offerte e troppe esigenze. Quindi le persone vanno da tutti e da nessuno. Passano da un albero all'altro.

Non vi è una stabilità!

*Come possiamo fare quindi, per trovare e mantenere clienti senza paura di perderli?*

**LAVORA IN MODO VERTICALE E CREA UN BRAND!**

L'andamento del mercato e il livello di coscienza delle persone vanno di pari passo.

Per tanto è necessario innanzitutto accettare che le persone oggi sono molto più propense ad acquistare prodotti **specifici** e di **qualità**.

Inoltre, danno molta importanza alla **reputazione**, all'**autenticità** e all'**integrità**.

La **personalizzazione** e la **cura per i dettagli** è un'altra miglioria che ti consiglio fortemente di integrare.

Un'**accoglienza educata e disponibile** e un **servizio clienti organizzato** post acquisto sono elementi di contorno che fanno davvero la differenza.

**Ascolto attivo e comunicazione assertiva** sono skill super apprezzate da ogni cliente.

Passando ai servizi e prodotti invece, i clienti oggi sono disposti a pagare tanto per prodotti di alta qualità. Se una volta il cliente medio puntava sulla quantità per riuscire a sentirsi all'altezza dello status quo, oggi si tende di più al 'minimalismo sfarzoso'.

Ossia, ad acquistare prodotti e servizi di valore o per qualità o per merito.

Esempio: *la collana d'oro con il simbolo esoterico dedicata al maestro famoso xyz che anni prima fece quella cosa in quel luogo sacro, ecc...*

La psicologia dell'acquisto funziona tipo così:

'Compro quella collana, la voglio per ciò che rappresenta e perché indica un qualcosa di prezioso o reputato prezioso dal mio gruppo di pari. Se io ce l'ho acquisto valore automaticamente per ciò che la collana in sé rappresenta. Mi sento più figo!'

Per tanto la mia risposta alla domanda sopra è questa:

**Genera prodotti o servizi che siano o di alta qualità o di alto valore, o meglio ancora ENTRAMBI. Che rappresentino qualcosa di utile e al tempo stesso piacevole per il tuo target e fai in modo che questo possa vedere questo valore.**

Per far sì che i potenziali clienti diventino clienti serve che si fidino del tuo brand. (posizionamento nella loro mente)

Loro guardano SOLO i fatti.

Se tu dici di avere prodotti e servizi di qualità ma il tuo marketing fa schifo o è assente, non hai un sito web oppure è super datato, non dimostri di avere altri clienti e testimonianze, non comunichi la qualità con immagini e parole. Insomma, se hai solo un prodotto ma ti manca il marketing e non hai un brand, beh...a meno che tu non sia famoso grazie ad un Brand più

famoso che parla bene di te o grazie al sostegno di una persona influente nel tuo settore, devi accettare che ti serve fare un marketing come si deve.

Pensa a molti relatori della Libreria Esoterica Cavour.

Lo sarebbero, se li cagherebbe qualcuno se non parlassero da quel canale?

Oppure pensa a molti istruttori della Scuola di Risveglio. Se promuovessero i loro contenuti da soli, avrebbero la stessa visibilità? O ce l'hanno principalmente perché sostenuti da un brand ('Scuola di Risveglio' è comunque un brand) che ha creato a suo tempo Salvatore?

Vedi...non è sbagliato farsi aiutare da chi è più avanti per crescere. Anzi. Però a me piace molto essere indipendente e avere un mio brand. (Mi sento un po' come Steve Jobs in questo senso). Preferisco creare qualcosa di mio che parta da me, anche se ci metto più tempo.

Comunque sia, a prescindere, **le persone acquistano ciò che percepiscono di valore.**

E il marketing ha proprio questo compito: permettere alle persone di capire il valore della tua offerta sul mercato.

Quando frequentavo la zona di Sovico (MB) circa otto anni fa, conoscevo dei signori, una coppia di anziani che vendeva torte fatte in casa in un piccolo negozio. La loro qualità era stratosferica, ma non si erano mai voluti pronunciare più di tanto all'esterno, perciò, si limitarono ad andare avanti con il passaparola. Eppure, lavoravano sempre molto bene, nonostante il luogo, perché facevano una sola cosa, tra l'altro ricercata, e fatta veramente bene! (e con amore)

Quando hai un prodotto di alta qualità che soddisfa un target specifico anche il tuo funnel e il tuo marketing lo sarà di conseguenza e attirerai SOLO clienti TOP.

In questo modo le persone che verranno da te non ti chiederanno sconti, non vorranno farti aspettare e non faranno storie sul prezzo. Anzi, molto probabilmente non vedranno l'ora di acquistare da te!

Poi man mano che cresci potrai scalare la tua attività creando nuovi product brand.

Un'attività così è l'unica a mio avviso che può far parte del mercato odierno.

Dal mio mentore n°1 di marketing (Frank Merenda) ho appreso che molte attività commerciali che propongono una gamma variegata di servizi (tipo i ristoranti dove c'è un po' di tutto: dalla pizza al pesce spada) in realtà anche se apparentemente fanno tanto profitto, alla fine dei conti si ritrovano a sostenere costi assurdi e non riescono a garantire un'ottima qualità perché sono

troppo dispersivi. Se faccio sia la pizza che il sushi, significa che non eccello in nessuna di queste cose, per tanto non posso offrire qualità; perciò, mi tocca tenere i prezzi bassi. Ma a questo punto siccome per fare sia pizza che pesce i costi di gestione sono più elevati, il mio ricavo netto si annulla. O creo un ristorante multisala e cucine diviso in settori dove ognuno si occupa di una cosa e gestisco i conti in modo separato, e posso garantire un ottimo servizio, oppure evito. Perché ripeto, mettendo troppe cose assieme non se ne riesce a fare bene nemmeno una e oggi il consumatore medio vuole o qualità o comodità!

Quando non sapevo ancora queste cose credevo che la mia mancanza di risultati fosse dovuta al fatto che al mercato non interessava ciò che facevo, quando invece **il problema risiedeva nella mia mancanza di focus**. Mi proponevo come alchimista trasformista in tutti i campi, ma ero da sola. Avrebbe richiesto troppi prodotti e servizi e materiali abbondanti di marketing che non ero in grado di generare. Una follia insomma. Quindi facevo tutto senza fare nulla davvero.

Questo per farti capire che spesso non sei tu, non è il prodotto o servizio a non funzionare, ma è il modello di business a non essere corretto.

Io come ben saprai sono avvezza a frequentare luoghi di piacere sensoriale come i ristoranti. E di recente sono stata in un posto che da fuori sembrava il top di gamma. Con una bella vetrina, colori caldi, accoglienza e pulizia della sala nella media...bei lampadari, musica tutto sommato piacevole, anche se un po' troppo alta per un pranzo...ma che poi mi ha deluso terribilmente quando ho assaggiato il loro cibo scadente!

(In quel momento mi sono sentita come Cannavacciuolo nel programma Cucine da Incubo!)

Infatti, è stato un incubo più che altro per via della delusione.

Non mi puoi creare un luogo di lusso e poi auto smentirti servendomi cibo della mensa, daiiiii.

Ovviamente non ci tornerò più!

SE VUOI TROVARE CLIENTI E VENDERE DI PIÙ **NON COPIARE GLI ALTRI.**

Copiare gli altri è il modo più veloce per fallire.



Piuttosto apprendi il funzionamento del marketing per adattarlo al tuo stile e modo di essere.

Così da ottenere un posizionamento sul mercato che comunichi in modo sempre più **CENTRATO E FOCALIZZATO** la tua propria direzione come brand e come professionista.

***In questo modo il MARKETING sarà sia autentico sia efficace!***

Come quando hai imparato a guidare. Prima seguivi l'istruttore alla lettera e poi piano piano hai acquisito il tuo stile e modo di guidare, giusto?

Se ti limiti a scopiazzare di qua e di là lo stile degli altri, il marketing della tua attività risulterà palloso, generico e soprattutto inutile. Perché nessuna persona è attratta dalle brutte copie dell'originale e da ciò che suona sfalsato.

Non voglio gli occhiali fake di Armani, ma quelli originali.

Così come non voglio leggere un'altra Conversazione con Dio. Esiste un'unica conversazione con Dio ed è quella di Neal Donald Walsch.

Così come esiste un unico *Potere di Adesso* ed un unico *Think and Grow Rich*.

Non voglio un altro Brizzi. Di Scarasaggio ce n'è uno solo!

***Nessuno vuole che tu sia diverso da ciò che sei.***

Quando non sai come fare marketing e ti butti sulle tendenze del momento, stai creando le condizioni per l'infelicità! Stai uscendo dai binari.

Stai agendo da pecora in un mondo di pecore.

Stai rinunciando a te stesso, al tuo valore e alla tua unicità per somigliare a chiunque altro là fuori.

Le tendenze vanno usate per servire il nostro marketing e non per deviarci dal nostro marketing! (Io so! Questa è difficile. Tu pensaci.)

Acquistare servizi eccessivamente preconfezionati non ti aiuta a diventare un autonomo pensatore. Abilità che invece, se vuoi essere un vero freelance che guadagna bene ogni mese, devi apprendere il prima possibile.

Ora...nel caso questo discorso ti abbia infastidito in qualche modo, ti invito a domandarti quale identificazione stai proteggendo. *Non vuoi rinunciare al tuo ruolo di freelance imbruttito? Quale identità hai paura di perdere accogliendo le nuove idee che ti stanno sopraggiungendo?*

Comunque, o vuoi avere ragione o vuoi avere risultati nuovi. Non ci sono molte alternative.

Io ti sto solo invitando a riunificarti e far pace con chi sei davvero. Così che tutto – compreso il marketing – possa fluire.

In altre parole: ti sto chiedendo di non fare la zuppa di verdure se il tuo talento è la pasta al forno!

Il marketing efficace è la comunicazione di una perpetua attenzione concentrata verso un'unica direzione.

Sabrina Menga

Esattamente come un essere umano per vivere ha bisogno sia di un cuore che di un cervello, un progetto di lavoro per vivere ha bisogno sia della mission (cuore) che del marketing (cervello).

E da questa unione nasce un figlio:

**IL TUO BRAND!**



HEY!

Se stai pensando che la focalizzazione non si possa fare con i tuoi prodotti o servizi, sappi che con estrema probabilità ti sbagli. C'è sempre un modo per verticalizzare le proprie opere. ([Se hai bisogno di una mano sono qui](#) 😊)

# Le 7 Fortezze d'Oro di un Freelance Autorevole

## LA 1ª FORTEZZA È IL FOCUS

### Ottenere e consolidare una Focalizzazione interna ed esterna

*Come si diventa focalizzati?*

In questo capitolo ti spiego perché è così importante il FOCUS come modalità di vita, se si vuole creare e far crescere un'attività professionale e non solo.

Inoltre, ti condividerò 4 pratiche che ti permetteranno di passare da timida lampadina a laser inarrestabile in poche settimane (generalmente).

-

Hai presente il film 'Focus, niente è come sembra' con protagonista Will Smith?

Lui è un truffatore, super attento a tutto ciò che lo circonda. Riesce a premeditare reazioni ed eventi e a rimanere sempre concentrato verso il suo unico obiettivo: fare soldi.

Non si lascia distrarre da tutto il resto. Ossia, da ciò che non serve e non conta davvero.

Non ti sto invitando a diventare un ladro, ma piuttosto ad osservarne i talenti:

massima attenzione, capacità di osservazione, concentrazione, fermezza, calma ed invisibilità (S. Brizzi considera queste qualità essenziali per divenire veri maghi)

### **In pratica parliamo di gestione dei corpi e di presenza!**

Quando ad esempio, ci facciamo distrarre dalle varie proposte di svago e intrattenimento, mossi dall'esigenza di fare ed essere tutto, come andare a compleanni, feste od eventi di cui in realtà non ce ne frega niente, svolgere le cosiddette 'attività ludiche', seguire le tendenze del momento, guardare al cinema l'ultimo film amato dalla massa, passare la domenica all'ikea, ecc...

**STIAMO BUTTANDO IL NOSTRO TEMPO, LA NOSTRA ENERGIA E LA NOSTRA VOLONTÀ NEL CESSO!**

E non ti sto dicendo che tutte le suddette cose sono sbagliate o che non andrebbero fatte. Ti sto dicendo un'altra cosa. Ossia, di non fare queste cose se non le vuoi davvero e se ti servono solamente per 'perdere un po' di tempo'.

Perdere un po' di tempo? Ammazzare il tempo?

## **Già è tanto che sei vivo!**

E osi pure buttare il tuo tempo in attività che in realtà non vuoi fare?

Ma come ti permetti!

Questo è un concetto che riprende in larga parte ciò che ho esposto finora. Ma voglio spiegare brevemente e meglio cosa intendo.

La focalizzazione interiore è una direzione di vita. Il VEDERE una meta e il sentire la voglia di raggiungerla. È quella forza che ti fa andare avanti e ti sprona all'azione.

Non parliamo necessariamente di arrivare sulla Luna.

La tua meta potrebbe essere qualcosa di molto più semplice, come ottenere un lavoro che ti rende felice, costruire un'opera d'arte particolare, o portare un messaggio a migliaia di persone.

L'importante non è la meta ma quanto FOCUS (fuoco) possiedi. Perché è questa energia a fare tutta la differenza.

**Una persona focalizzata, lo rimane sempre.** Anche se cambia casa, si sposa, si ammala, perde qualcuno e persino se perde la voglia! Ma quel motivo per cui si sveglia la mattina è sempre lì a richiamarla. Ok c'è un attimo di stop, un ostacolo, un imprevisto, MA IO STO ANDANDO COMUNQUE LÌ!

Per farti capire cosa intendo ti consiglio di farti ispirare da questi film:

- Il Divin Codino (storia del calciatore Roberto Baggio)
- Enzo Ferrari di Carlo Carlei (con Sergio Castellitto)
- Una Famiglia Vincente (la storia delle sorelle Williams – sempre con Will Smith)

Tanto più focus hai interiormente, tanto più diventi attrattivo di forze esterne che risuonano con la tua energia.

Sabrina Menga

Un'azione estremamente de-focalizzante è quella di rispondere ad ogni chiamata o messaggio in entrata. Va che non sei obbligato a rispondere a tutti eh.

Io non sopporto quei messaggi del tipo 'Chattiamo un po'?

Ma che roba è?

**Una colossale perdita di tempo! Ecco cosa.**

Più mi sintonizzo su una frequenza precisa e ben definita, più evito di essere disturbato da tutto il resto.

Correre appena suona il telefono e passare ore davanti allo schermo in modalità passiva (quindi facendomi assorbire dalle energie di tutto e di tutti) non è sano.

Dovresti poter scegliere cosa guardare a secondo di chi vuoi essere e dove stai andando.

La storia non dovrebbe essere 'mi chiamano e quindi rispondo' ma piuttosto 'mi chiamano e ora scelgo se rispondere'

Ma questo non te lo insegnano a scuola, vero?

Eh, lo so...anche io l'ho dovuto imparare fuori, dai miei mentori e a mie spese.

## 4 AZIONI FOCALIZZANTI

(CHE IO STESSA FACCIÒ) CHE PUOI SPERIMENTARE NEL QUOTIDIANO PER  
RITROVARE IL TUO CENTRO FIN DA SUBITO.

1. **Ricordo di Sé.** Svolgere l'esercizio quotidiano di Ricordo di Sé, permette di stabile, con il tempo, un centro di gravità permanente. Ossia, un punto fermo e impersonale all'interno di Se in grado di monitorare i vari io all'interno di sé. Quindi una PRESENZA inamovibile capace, man mano che si rafforza, di governare sempre meglio la macchina biologica.
  
2. **Fare scelte Consapevoli.** Imparare a dire di Sì e di No durante la giornata. Evita come la peste il 'per me è uguale' o 'fate come volete'. Impara a SCEGLIERE!  
All'inizio io lo facevo con ogni cosa: *quantità e qualità di cibo, numero di vestiti, tipologia di film, qualità di musica, parole da dire e usare, quanto sport fare, ecc...* Dopo un po' che sperimenti e capisci cosa ti piace davvero e riconosci il tuo essere, quello che dicono gli altri o che vogliono che tu faccia, smette di avere presa su di te.

3. **Collegarsi alla Missione.** Scegli da che parte stare! Se non vivo testimoniare la mia stessa essenza e quindi proteggere, portare, creare qualcosa di unico, a cosa mi serve il focus? La missione e il focus sono collegati. L'uno alimenta l'altro.

Oggi siamo inondati di messaggi che ti inducono a sposare il concetto del 'siamo tutti uguali e di pari livello e valore' e per questo gli animi si indeboliscono. Se credo di non essere unico e inimitabile, ma una copia di altri, non avrò molto da dire e fare, non trovi?

**La missione è una direzione unica e precisa.** E per vederla e sentirla c'è bisogno di essere collegati con il proprio VERO io (che ritrovi facendo le azioni del punto 1 e 2 che ti ho spiegato qua sopra) che è unico e inimitabile.

4. **Sacrificare il Superfluo.** Impara a fare spazio al nuovo lasciando andare il vecchio.

Si tende spesso a voler trattenere cose, persone e situazioni nella propria vita, quando invece, è proprio permettendosi di lasciarle andare che si riesce a creare quello spazio dentro e fuori per accedere al nuovo. Siamo abituati a credere che più si ha e più si è, ma la verità è che è l'esatto contrario! Più si è e meno bisogno di avere si ha.

Il superfluo è tutto ciò che tieni stretto a te solo per ego e che in realtà non ti serve e non ti rende felice. Energia pesante che ti distrae continuamente dal procedere verso la TUA direzione. Che piaccia o no, prima o poi il nido va lasciato e il volo sperimentato.

**N.B. Focalizzarsi non significa IDENTIFICARSI. L'identificazione è attaccamento. La focalizzazione è PRESENZA. Sono due sostanze diverse e complementari dell'IO SONO.**

## LA 2ª FORTEZZA È L'OTTIMIZZAZIONE

### Ottimizzare le risorse per renderle profittevoli

*Come si ottiene il massimo risultato con il minimo sforzo?*

Spesso i freelance si complicano la vita. Ricordo una scena accaduta con una mia cliente (Operatrice Reiki) qualche anno fa. Stavamo lavorando sulla realizzazione del suo Personal Brand, e giunte alla fase dell'inserimento di alcune sue foto sul sito, mi disse di aspettare che non era pronta perché voleva attendere quelle del fotografo.

Lei aveva un ottimo telefono, una casa spettacolare e della luce magnifica. Credetemi, non vi era alcun motivo logico di chiamare un professionista dall'esterno per farsi fare due scatti che poteva compiere tranquillamente con lo smartphone.

Ma aveva enormi resistenze nell'esporsi pubblicamente. Viveva con molto stress tutta la situazione. Trovava mille scuse per non andare avanti. Del tipo: il sito web non è finito, serve rivedere l'offerta, non posso mica farmi pagare da subito, ecc....

In realtà erano TUTTE scuse!

Se avesse davvero voluto fare quel lavoro - per cui era anche molto brava (feci un percorso di 4 settimane con lei) avrebbe OTTIMIZZATO le risorse che aveva e le avrebbe sfruttate fin da subito per procedere in avanti.

Questo breve racconto è per farti capire che molto spesso usiamo la scusa del non avere, non essere abbastanza, e del perfezionismo cronico, come strumento di sabotaggio.

Un'altra mia cliente, invece, faceva degli eventi dal vivo in una sala dal costo cospicuo e quando attraversò un periodo di basso profitto, tutta disperata mi chiese cosa potesse fare. Al che le feci un paio di domande e l'andai a trovare a casa sua.

Quando entrai nel suo bellissimo appartamento mi resi subito conto che lei non aveva bisogno di altro. La sua casa era perfetta per ospitare il numero di persone che le sarebbero servite per ripartire. Arredata addirittura con i colori del suo brand!

Insomma, più ottimizzazione di così? 0€ di canone d'affitto e 100% di utile! Ma che vuoi di più?

Spesso tutto ciò che crediamo ci serva, in realtà è un enorme perdita di tempo, soldi ed energia.

Non capisco chi usa mille tools, mille social, mille di tutto. Le risorse vanno ottimizzate e solamente quando ricaviamo utile netto capitalizzabile si può procedere con l'incremento della qualità e della quantità dei sistemi di marketing.

Molti problemi non sono veri problemi!

## ECCO ALCUNI CONSIGLI PER OTTIMIZZARE LE TUE RISORSE

1. **Usa ciò che hai al meglio che puoi**, sfruttando tutto il potenziale dei tuoi mezzi; senza però cascare nella trappola della taccagneria.
2. Calcola i **costi totali** mensili della tua attività (marketing compreso) e sottrai la cifra ai **ricavi totali**. Già solo questa semplice accortezza ti renderà consapevole dei tuoi risultati e quindi dell'efficacia delle tue scelte.

Se noti che i costi superano i ricavi, mi raccomando, non stare lì impalato. Elimina subito i costi non essenziali, riordina la tua offerta e rilancia per fare cassa.

3. **Tieni una Gestione Semplificata degli aspetti Essenziali del Brand**. Non c'è bisogno di sottoscrivere mille abbonamenti (soprattutto all'inizio – quando si è piccoli).

Io, ad esempio, anni fa scelsi il CMS Builderall per iniziare sia la mia formazione che il mio business. Perché in un'unica soluzione mi dava tutto.

È stato un ottimo affare perché ci ho SOLO guadagnato:

- Grazie al suo sistema di affiliation marketing ogni mese guadagnavo più di quello che pagavo (in pratica avevo oltre 10 software gratis!)
- Grazie alla community conobbi i miei primi collaboratori e clienti
- Grazie alla formazione interna, imparai a realizzare stupendi siti web
- Sitiweb che mi feci pagare per realizzare.

Questo per farti capire che l'investimento migliore è quello che ti permette di ottenere il massimo rendimento con il minimo sforzo.

Io quando mi iscrissi a Builderall non stavo a pensare 'eh ma mi costa 45€ al mese' o altre cazzate di questo tipo.

Pensavo una cosa sola:

*Va che figata! Chissà quante cose posso imparare e capire che fra qualche mese o anno mi aiuteranno a guadagnare. E così è stato.*

Questa si chiama **mentalità imprenditoriale!**

#### 4. Trai il meglio da ogni esperienza!

Da un blog possono uscire fuori altri contenuti, e-mail, frasi e descrizioni.

Da un video lungo puoi ricavare dei piccoli video più specifici.

Da una consulenza, oltre ai soldi, puoi ricavare spunti di crescita, riflessioni, feedback.

Da una collaborazione, può uscire fuori amicizia, spunti di crescita, nuovo know-how, visibilità.

Da un corso puoi ricavare nuove conoscenze, abilità, intuizioni.

#### 5. Non spendere, ma Investi!

Ad esempio, quando mi iscrissi alla Scuola di Risveglio nel 2022, uscivo da un periodo davvero buio e in quei mesi ero anche a corto di soldi (perché stavo chiudendo il vecchio progetto con il mio ex. L'ho spiegato sopra, nella presentazione). Gli unici soldi che avevo in tasca, li usai per pagarmi il primo mese di lezione. Oggi posso dire di aver fatto un'altra scelta più che profittevole! Grazie alle nuove conoscenze apprese, oggi posso portare ancora meglio l'insegnamento dei maestri, in tutto ciò che faccio. E non solo, grazie a quella scuola ho conosciuto persone meravigliose, stretto nuove amicizie, trovato nuovi clienti, assorbito nuove vibrazioni. Insomma...TANTA ROBA!

Se avessi usato quei soldi per andare fuori a cena, non avrei ricavato una crescita. E questo spendere fine a se stesso, significa aver contratto una SPESA (o passività). Il denaro, l'energia o il mio tempo non mi tornano indietro in nessun modo.

Quando invece il denaro o il tempo/energia che impieghiamo ci ritornano indietro in qualche maniera, significa che stiamo facendo un INVESTIMENTO.

Questo principio (dell'investimento) lo puoi applicare in ogni sfera della tua vita.

Avere una relazione d'amore con una persona che ci toglie anziché darci, a mio avviso non è questa gran cosa.

Avere un lavoro pagato ad ore nemmeno.

Idem per quanto riguarda la routine: se non ho tempo per gli affetti e le passioni, che vita è?

Imparare a lavorare su di sé e creare la propria realtà può risultare un percorso lungo ma è un investimento a lungo termine che negli anni ti dà 7 volte tanto la fatica compiuta all'inizio.

Idem per la formazione di marketing, vendita e comunicazione. All'inizio non ci capisci nulla ma più investi in formazione, percorsi ecc., e più vedi il raddoppiare dei frutti negli anni.

Capisci ora cosa intendo con OTTIMIZZARE?

Che da una cosa ne ricavi altre 100.

Per questo dico spesso – anche nei miei contenuti sui social – che bisogna investire (non spendere) ma investire. Aprirsi al nuovo. Usare i soldi, cavolo.

Non tenerli lì, rinchiusi in una scatola.

Quando facciamo un percorso con una persona, non stiamo pagando solo i risultati, ma anche la sua energia, il suo expertise, la sua attenzione verso di noi, quello che può darci in modo trasversale: *metterci in contatto con altre persone, darci consigli pratici e più personalizzati, consigliarci cosa fare o non fare* (quindi risparmio di tempo), ecc....

## LA 3ª FORTEZZA È LA DELEGAZIONE

### **Smetti di fare il tuttologo e lasciati aiutare!**

*Il tuo obiettivo è far andar bene la tua attività o farti figo?*

Un errore che fanno spesso i freelance ed anche i proprietari di negozi, è quello di attaccarsi morbosamente al proprio lavoro e alle abitudini che questo comporta.

Negli anni diventano i tuttofare e gli unici esperti del loro lavoro.

Anziché investire in collaboratori e delegare i processi interni, cosa fanno?

Vi si attaccano come sanguisughe durante un salasso.

Anziché trattare la propria attività come un'entità a sé, e quindi gestirla in modo impersonale; la fanno ammalare della propria soggettività emozionale.

Conosco personalmente più di una PMI a gestione familiare i cui proprietari non solo sono stressati, sempre di corsa e stanchi (perché non delegano), ma come se non bastasse si ostinano a credere che la loro attività esista per se stessi.

Mi spiego meglio...

Se io faccio un figlio, è vero che è mio. Ma, è una persona a sé. Pertanto, il mio compito non è possederlo, ma allevarlo, educarlo, aiutarlo a crescere fino a che un giorno non diventi adulto e se la possa cavare da solo. Giusto?

Se sono sposata con un uomo, non è che automaticamente diventa mio. È mio marito, certo. Ma non è mio marito allo scopo che io ne possieda uno. Lo è perché io possa dare amore ad un'altra persona (il senso del servizio nella coppia).

Oppure, quando io firmo un contratto per compiere un lavoro, non è che il capo mi possiede. Il suo compito è garantire che i dipendenti abbiano sempre lo stipendio a fine mese. Quindi si sta assumendo delle responsabilità sulle spalle.

Molti criticano i capi d'azienda. Ma avete la più pallida idea di cosa significhi essere responsabili di un'intera azienda formata da dipendenti, fornitori, clienti, finanziatori?

Ecco. Pensiamoci due volte prima di criticare il prossimo. Non sappiamo mai cosa accade dall'altra parte.

**La tua attività, è vero che deve portare la tua impronta, ma al tempo stesso, è un servizio che serve ad un certo mercato. Tutto qui.**

Qui stiamo parlando sempre di Dio eh.

Dio non ti manda ciò che non serve.

E come può mandarti ciò che serve se anziché stare a servizio ti ostini a fare scelte egoiste? Ossia, basate sulle tue convinzioni e attaccamenti!?

Quando non posso occuparmi personalmente di un servizio, delego immediatamente a qualcuno dei miei collaboratori.

*‘E ma se delego io come mangio, non prendo abbastanza da riuscire a delegare!?’*

**Ecco la domanda di chi ha un business NON profittevole.**

Se sei operato/a di lavoro e al tempo stesso non puoi delegare perché altrimenti non mangeresti, hai un problema profondo di marketing e soprattutto di offerta.

UN’ATTIVITÀ ESISTE PER DARE UN SERVIZIO AL PROSSIMO.

**Tu sei il canale e la tua attività è il mezzo. Insieme servite per stare a servizio del prossimo.**

Una volta sono stata in un’azienda di famiglia a Cesano Maderno (per privacy non posso dire altro) il cui proprietario si ostinava a mantenere un *sistema gestionale di magazzino* davvero antiquato. Costringeva i dipendenti a monitorare e gestire il ricevimento, lo stoccaggio e lo smistamento merci con carta e penna. Non voleva investire nell’acquisto di un software perché diceva che ha sempre fatto così e ha sempre funzionato, quindi andava bene.

**Ecco la risposta di un imprenditore succube della sua stessa creatura!**

Un rapido calcolo, chiaro anche ad un bambino di 10 anni, gli avrebbe mostrato immediatamente che nel giro di un anno, non solo sarebbe ritornato nell’investimento ma che avrebbe persino raddoppiato le vendite, perché quell’energia che i suoi dipendenti avrebbero risparmiato grazie al software, l’avrebbero potuta investire in una migliore prestazione di accoglienza e assistenza clienti. Cosa di cui avrebbero avuto un gran bisogno, visto che, quando sono entrata a mala pena mi hanno vista. Ma va beh, lasciamo perdere.

Poi...quel tempo in più ricavato grazie all’**automazione**, avrebbero potuto investirlo nel migliorare la gestione del reparto marketing (che poi è quello che ti permette di trovare nuovi clienti).

Solo queste due scelte gli avrebbero permesso di aumentare i guadagni; che poi avrebbe potuto **reinvestire** in materie prime di una qualità più alta, così il valore dei suoi prodotti sarebbe aumentato e di conseguenza avrebbe potuto alzare i prezzi.

#### CHE LEZIONE POSSIAMO TRARRE DA QUESTA STORIA?

Che l'attaccamento alla fissità non è un bene per la crescita e talvolta nemmeno per il mantenimento della propria attività.

I figli crescono, cambiano, si trasformano e poi se ne vanno.

Idem per le aziende e le attività. Non possiamo pretendere che rimangano sempre uguali o che durino per sempre.

È necessario sviluppare una forma mentis orientata alla crescita e all'evoluzione. Altrimenti si rischia di soffrire inutilmente.

Da quando ho iniziato a lavorare in proprio ho chiuso più di un progetto. È nato ed è morto. Succede. Non bisogna farne un trauma.

#### COME SFRUTTARE L'AVANZAMENTO TECNOLOGICO E LE COLLABORAZIONI PER ESSERE PIÙ LIBERI SENZA PERDERCI.

- **Circondati di collaborazioni capaci di valorizzare e incrementare il valore del tuo brand.**

Io, ad esempio, mi avvalgo di alcune collaborazioni. A volte mi arrivano dei lavori che in effetti potrei svolgere io, ma preferisco delegare. Anche se ci guadagno meno oggi, è un vantaggio in futuro. Perché mi permette di focalizzarmi ancora meglio come consulente, di avere più tempo per la formazione, di impiegare le mie energie per implementare il mio sistema di acquisizione clienti, ecc...

Come vedi, non sempre, il guadagno viene prima.

- **Punta ad ottenere clienti profittevoli nel lungo periodo di tempo evitando come la peste chi non ti dà valore, si lamenta, succhia energia, ecc...**

Un'altra falsa credenza è quella di dover servire tutti.

Tutti NON sono i miei clienti. Tutti è il male!

Quelli che vogliamo sono clienti ben determinati. Il cosiddetto Avatar.

Ammesso e concesso che nessuno è uguale a nessuno, devi però anche sapere che a livello di mercato esistono quelle che il mio mentore (Frank Merenda) chiama CATEGORIE.

La categoria viene prima del posizionamento.

Se esiste una categoria di prodotto/servizio sul mercato allora può esistere anche un posizionamento di marca.

Mentre non può esistere un posizionamento senza una categoria.

Ma di cosa stiamo parlando esattamente?

*Hai presente le carte da gioco?*

Il 'Mazzo di Carte' è la MACRO CATEGORIA

Il mazzo di carte da gioco napoletane, ad esempio, rappresenta una CATEGORIA.

Il mazzo di carte napoletane di una determinata marca, rappresenta il POSIZIONAMENTO di marca.

Hai presente i negozi dei cinesi dove vendono la versione pacca delle carte napoletane?

Ecco, quel posizionamento di marca non avrà MAI il successo della DAL NEGRO. Perché?

Perché nella testa delle persone quella marca è LA marca – l'unica marca giusta – per quelle carte.

E ma sul mercato ce ne sono tante.

Sì, è vero. E tu ne ricordi qualcun'altra a parte quelle?

Ecco, Appunto.

Se domani mattina inventassi un nuovo tipo di carte, sei già all'interno di una categoria, quindi va bene. Magari ti serve un marketing mooolto particolare, per via dell'affollata concorrenza, ma va bene.

Mentre, se domani mattina inventassi un oggetto che ancora non esiste sul mercato.

Beh...ameno che non risolvi un problema urgente, ti ci vorrebbero anni, se non decenni prima di farlo decollare.

E questo perché più è NUOVO, STRANO, DIVERSO, PARTICOLARE ciò che porti sul mercato e più è difficile che le persone gli diano valore.

**Magari ce l'ha e tantissimo, ma l'essere umano è abitudinario ed insicuro.** Non ama particolarmente le novità, resiste al cambiamento, cerca costantemente la comodità e vuole sentirsi al sicuro.

Pensa ad esempio ai prodotti vegan. Quanti anni ci sono voluti prima che i supermercati tradizionali li accettassero tra i loro scaffali?

Poi è scoppiato il fenomeno GREEN!

Dal bio al vegan, e dal cruelty-free all'eco.

(Definizioni utilizzate anche per diffondere moderni ideali di libertà che hanno spopolato persino tra i giovani anche grazie all'accoppiata con l'attivista Greta Thunberg)

Insomma, questo mix di energie ha permesso la rapida ascesa del fenomeno. Una massa critica di persone ha creato una nuova categoria. Ora che esiste il Vegan, l'eco, il green, ecc... come categoria, puoi vendere un prodotto vegetale.

A chi lo venderai?

A persone che la pensano in un certo modo, hanno uno stile di vita simile e frequentano certi ambienti.

Di solito i vegani, hanno la tendenza a fare gruppo, a pensarla uguale e sposare le stesse cause. Perciò il linguaggio che userò nel mio marketing dovrà risuonare con il loro credo.

Questo tipo di ricerca e analisi di mercato (che ovviamente continua) è ciò che porta alla definizione dell'Avatar. Il tuo cliente ideale!

*Ora hai capito perché non puoi rivolgerti a tutti?*

## LA 4ª FORTEZZA È L'IMPLEMENTAZIONE DI MISURE INVALIDICABILI

### *Come ti senti ad essere intoccabile?*

Le misure invalicabili sono delle strategie professionali e di vita che servono sia a farti vivere la tua professionale con gioia e tranquillità interiore, sia a proteggerti nei momenti più bui (e lo sai che ogni tanto arrivano).

Una metafora che si sposa bene è quella del bunker sotterraneo. Chi ne ha uno ha molta più probabilità di sopravvivere durante un cataclisma, giusto?

Ecco. La stessa cosa vale per un freelance che riesce ad implementare le misure invalicabili!

### MISURE INVALIDICABILI INTERIORI

#### **1° Mindset e Cuore imprenditoriale.**

Come abbiamo già visto, un progetto può nascere e morire, il mercato cambiare e persino il denaro può perdere di valore. Ma una persona che ha instillato consapevolmente paradigmi costruttivi all'interno di sé, e ha lavorato sull'integrazione dell'amor proprio, non avrà particolari problemi anche quando all'esterno la società è colma di problemi.

Inoltre, questa la sua fortezza interiore diventa indissolubile dal momento che AMA stare a servizio!

Perché un conto è avere una mente imprenditoriale, un altro conto è avere un CUORE che pulsa d'amore.

Una persona che non lavora per soldi o per paura di perderli avrà sempre di cui nutrirsi.

Perché non è sostenuta dalle banali leggi del mondo, ma da quelle Divine.

Una persona che mette a disposizione del prossimo le sue capacità senza pretendere di volere più o meno di ciò che gli spetta, non gli mancherà mai nulla.

Stare a servizio significa avere cuore aperto, fare le cose per il bene degli altri, per generare benessere, soluzioni per il prossimo. Un imprenditore con il cuore aperto crea SOLO per gli altri. E ciò che riceve lo vive come una conseguenza non ricercata. Della serie che l'avrebbe fatto a prescindere dal guadagno.

Il che non significa svendersi o non alzare i prezzi se necessario. Ma fare tutto il necessario per realizzare l'Opera che il proprio cuore sta dichiarando di voler creare.

## 2° La via del non attaccamento

Imparare a trasformare la realtà partendo dal proprio mondo interiore è un potere inestimabile. Ma diventare indipendenti da qualsiasi forma di realtà, quanto può essere prezioso?

lo faccio, ma lascio che sia.

In questa maniera si riesce ad essere più obiettivi, meno ansiosi o agitati nei confronti della propria attività. Anche se si perde si ha comunque vinto. Perché la sensazione del fallimento decade quando riusciamo a vedere la perfezione dietro ogni accadimento.

## MISURE INVALIDICABILI ESTERIORI

### 3° Vendere un Prodotto/Servizio non superabile ma adattabile.

Scegliere di vendere prodotti/servizi evergreen, ossia difficilmente superabili ma facilmente adattabili, rende il tuo business invalicabile.

Esempio: *La bicicletta*.

Non morirà mai perché è uno strumento sportivo consolidato da oltre un secolo nella mente delle persone, ed è un prodotto *innovabile, adattabile e soprattutto insostituibile*. Un po' come la Pizza! (> v <).

Una bici puoi venderla, noleggiarla, allegarla ad altri prodotti, usarla come prodotto principale in un'offerta, migliorarne le prestazioni, il design e l'esperienza. Insomma, il mercato delle bici è solido e rappresenta sicuramente un prodotto non superabile ma facilmente adattabile.

### UNA CHICCA PER TE:

**Se vuoi vendere prodotti innovativi, artigianali, particolari, creati ad arte, assicurati di avere in attivo anche un'offerta invalicabile. Così mantieni stabile e sicura la tua attività.**

### 4° Ottenere anticipazioni sul Futuro del Tuo mercato

Oltre ai bisogni, desideri e necessità che presenta il tuo mercato oggi, dovresti farti prestare la DeLorean da Doc per qualche giorno ed andare a vedere cosa succederà fra qualche anno.

Perché un'attività che si rispetti, non solo produce utilità momentanee (dovute ad esigenze passeggere) ma si assicura di generare le condizioni interne all'azienda, sia a livello di prodotti, sia a livello di customer care, in grado di rispondere a previsioni future.

Esempio: **un problema che ho previsto insorgerà in futuro** (che è già presente oggi in realtà) è **quello del riuscire a rendersi affidabili agli occhi dei consumatori tramite internet.**

A causa dell'uso spropositato di app AI, sempre più persone si domanderanno cosa è vero e cosa no!? Chi sta dicendo la verità? Questa testimonianza è vera o falsa? Il suo servizio funziona davvero o mi toccherà ritrovarmi a fare cose che non voglio?

Queste sono domande che ti porgi anche tu, ne sono certa. Perché ce le facciamo tutti. È normale.

Si chiama istinto di sopravvivenza.

Ma in futuro questo tipo di domande aumenteranno a causa dell'uso improprio dell'AI e dello scarso se non assente servizio clienti.

Sul mercato vincerà davvero chi si saprà differenziare grazie ad un'ottima qualità sia nel prodotto/servizio sia nell'assistenza clienti.

Molti freelance si stanno buttando nel realizzare i propri contenuti tramite AI o usando template già pronti, seguendo i trend del momento. Non considerano che ad oggi in Italia ci sono oltre 4,3 milioni di freelance dichiarati. Approssimativamente oltre 1 milione di questi si promuove tramite social media. E se di questo milione di utenti fanno tutti le stesse cose, non c'è differenziazione.

La mancanza di differenziazione indebolisce un brand! Perché lo rende simile agli altri.

Quindi quando l'ondata dell'AI e dei template già pronti passerà di moda, se il brand ha basato la sua immagine ed esistenza su questi strumenti, morirà con essi.

Conosco un signore che veniva a mangiare la pizza con la famiglia, ogni sabato sera, nella pizzeria dove lavoravo. Lui è proprietario di un negozio di intimo (vende canotte, mutande, calze, ecc...) e parlando una volta mi raccontò che stava attraverso un periodo di calo dovuto ai negozi cinesi che avevano aperto vicino alla sua zona e che vendevano a ribasso gli stessi prodotti. Aggiunse che nonostante questo non fosse affatto preoccupato. Gli chiedi perché, visto che le persone si erano dileguate. E lui mi rispose *“Vedi Sabrina, tu sei giovane e inesperta. Un giorno capirai come funziona il mercato. Le persone si annoiano. Ogni tanto hanno bisogno di cambiare, così provano la novità del momento. Poi quando si rendono conto che la qualità batte la novità, tornano. So già che finita sta ondata, il mio negozio tornerà pieno. Perché chi lavora bene, viene sempre premiato”*.

Aveva ragione. Vi dico solo questo.

Il suo negozio è ancora vivo e vegeto e credo fatturi pure più di prima.

Se avesse seguito il trend del momento avrebbe dovuto cambiare la sua linea di intimo con una meno costosa e trasformare il suo negozio in una cinesata solo per paura di non guadagnare più (un po' come hanno fatto molti parrucchieri italiani). Ma non l'ha fatto!

Perché è un uomo con un sistema invalicabile sia dentro che fuori. Un grande, insomma, e ha tutta la mia stima!

Perciò ricorda: sapere quali esigenze e comportamenti attuerà il tuo mercato nel prossimo futuro è un vantaggio competitivo senza paragoni!

## LA 5ª FORTEZZA È LA GESTIONE METODICA DELLE RISORSE

### Come utilizzare le proprie ricchezze per crescere

*Ottimizzazione, delegazione, investimento e finanziamento* costituiscono i 4 Pilastri di una STRATEGIA AZIENDALE VOLTA AL SUCCESSO.

Strategia che nel suo insieme è possibile solamente grazie alla GESTIONE METODICA del denaro.

Una risorsa altamente preziosa, che puoi applicare nel concreto fin da subito grazie alla chiarezza mentale che ti procurerà leggere i due elenchi qui sotto.

Fondamentalmente ci sono pochi modi per diventare ricco e molti per diventare povero. Ma con la giusta prospettiva questo paradigma può essere ribaltato!

Sabrina Menga

#### ***Modi per rimanere o diventare poveri (economicamente):***

- Utilizzare tutto il denaro guadagnato
- Compiere acquisti 'emotivi' (Gli acquisti emotivi sono quelli riempitivi – che servono a non sentire, evitare, giustificare, compensare un determinato stato psico-emotivo.)
- Chiedere soldi in prestito
- Prestare soldi ad amici e parenti (è come giocare d'azzardo!)
- Comprare 'passività' come una macchina o una casa con il mutuo
- Comprare beni mobili dispendiosi (es: un acquario ad acqua corrente, una piscina per il giardino o elettrodomestici ad alto consumo energetico, ecc...)
- Compiere scelte di acquisto più dispendiose del necessario (es: se ho una casa tutto sommato modesta, è audace ed inutile arreararla con oggetti molto lussuosi)
- Acquistando troppo di tutto (mille profumi, vestiti, gioielli, vacanze, esperienze. Non che ci sia un limite, ma molto spesso avere e fare tutto non serve, è solo un bisogno che nasce da un vuoto interiore che si tenta di colmare continuamente con qualcosa di nuovo).
- Circondandosi di persone povere. Ossia, molto attaccate ai soldi, eccessivamente tirate e conservatrici - oppure al contrario - troppo dispendiose ed egocentriche; quindi, bisognose di sentirsi superiori rispetto a quello che sono (è una forma di

povertà interiore che poi si riflette anche sui soldi) mostrando valore che non hanno realmente.

- Frequentando ambienti dall'energia bassa, auto-lesionista o vampirizzante (es: luoghi che incitano l'uso sfrenato della propria sessualità, gruppi di persone che bevono troppo, si picchiano o si drogano, persone che sfogano i propri irrisolti emotivi sugli altri, ecc...)
- E infine, scegliendo un lavoro da dipendente. Nessuna persona si è mai arricchita facendo un lavoro da dipendente. Perché non è possibile, molto semplicemente. Non è un'attività scalabile.

### ***Modi per rimanere o diventare ricchi (economicamente):***

- A meno che non hai ereditato un ingente somma di denaro dal famoso zio dall'America, l'unico modo per diventare ricco è vincere al superenalotto (il che è altamente improbabile) oppure *fare l'imprenditore* (un freelance è una via di mezzo tra un dipendente ed un imprenditore. Ma la mentalità che gli tocca attuare è la medesima: investire, innovare, produrre..., uguale insomma. Con l'unica differenza che gli tocca pure lavorare!)

Imprenditore o ci nasci o lo diventi. Certo non è obbligatorio. Dipende tu cosa vuoi per te e per la tua vita. Tanto non è che, se diventi più ricco starai meglio, sarai più felice o appagato. Quindi la tua scelta non può di certo partire da questo tipo di intenti. A spingerti deve essere qualcosa di più importante, profondo e vitale per te.

- Se non sei nato imprenditore, ma vuoi diventarlo, ci sono degli step da superare. Tutto dipende da dove parti. Se parti da 0 competenze, con 0€ in tasca e nessuna risorsa, mi sa che ti tocca fare tutto il giro dell'oca dall'inizio, partendo come dipendente e man mano che ti formi, impari, ecc., scali a freelance e poi procedi con la prima azienda.
- Ora con queste premesse vediamo le azioni da compiere nella materia, che a mio avviso fanno diventare più ricchi:
  - Investire in Formazione Specifica per accrescere i propri Talenti
  - Dare priorità agli acquisti redditizi. Gli acquisti redditizi sono quelli che ti portano un profitto (es: il computer nel mio caso, grazie al quale posso lavorare)

- Investire in Percorsi di marketing, comunicazione, gestione aziendale (che servono per far andar bene la propria attività e quindi generare ricchezza)
- Investire in prodotti e servizi con un alto tasso di redditività (che generano più guadagno rispetto ai costi. Es: per me è il software Canva, che, anche se pago mi genera guadagno)
- Investi in processi aziendali che aumentano il valore del tuo brand all'interno del mercato (es: questo ebook)
- Investi tempo nel fare PR reali: dal passaparola alle presentazioni (scegli i giusti materiali di marketing in base alle possibilità che hai a disposizione)
- Finanziando i tuoi stessi progetti:
  - Meno soldi hai più devi stare attento a come li usi
  - Sì il tuo primo sostenitore
  - Prenditi cura del tuo portafoglio, non lasciandolo a stomaco vuoto. Se sai che non hai un'entrata fissa ogni mese, non spendere tutto; si parsimonioso.
  - Evita spese inutili e passività (come una macchina più costosa di quella che potresti permetterti)
  - Acquista alleati (es: esperienze che ti portano clienti) allontana i nemici della tua ricchezza (come investimenti ad alto rischio)
  - Quanti conti bancari hai? Fossi in te terrei separati lavoro da vita personale, aprendo due conti. Uno lo usi per farti accreditare bonifici dei clienti e nell'altro ti auto bonifichi gli utili al netto delle tasse. In questo modo oltre ad essere tutto più ordinato non rischi di spendere più del dovuto. (a meno che tu non abbia il 'debito' all'interno di te. In tal caso ti auto saboteresti anche se avessi 4 conti e dessi il tuo portafoglio in mano al tuo assistente di fiducia.).
  - Aumenta cose, persone ed esperienze con l'aumentare del tuo utile e non il contrario. Anziché impergolarti in mille situazioni, fai poco ma fatto bene. È inutile, e non porta da nessuna parte, ad esempio, avere mille amici o mille hobby.

La vera ricchezza non è un avere ma uno stato interiore che non è determinato da quanti soldi, cose o persone hai nella tua vita. Uno stato d'essere che non può toglierti niente e nessuno. Una persona davvero ricca non passa il tempo a rincorrere il denaro; lo attira!

N.B. COMPIERE LE AZIONI CHE TI HO ELENcato NON TI SERVIRÀ A NULLA, SE CONTEMPORANEMENTE NON TI APPRESTI A COMPIERE UN LAVORO DI PRESENZA E INTEGRAZIONE CHE TI PERMETTE DI ATTRARRE ANZICHÉ INSEGUIRE, LA RICCHEZZA. A TAL FINE TI INVITO A CONSIDERARE SERIAMENTE LA MIA PROPOSTA QUI SOTTO. (L'ideale per lavorare sulla ricchezza è Ricco Ora).

## LA 6ª FORTEZZA È UNA ROUTINE VINCENTE

### Senti di meritare leggerezza e facilità

#### La routine si deve adattare a te e non tu alla routine

Un'altra fortezza d'Oro per un Freelance è senza ombra di dubbio avere una Routine di Lavoro Adattiva e di Alta Qualità in grado di rispondere ad ogni evenienza ma senza arrecare stress o pesantezza.

#### *Cosa significa?*

Vuol dire che siccome è tutto nelle tue mani, non hai dipendenti, quando ti ammali non produci, e sei tu che gestisci ogni aspetto della tua attività, hai bisogno che la tua vita ti sostenga e non che ti remi contro.

Per tanto è opportuno riuscire ad ottenere uno stile di vita:

- △ Preventivo
- △ Energizzante
- △ Auto-motivante
- △ Salutare

#### PREVENTIVO:

**Ottenere uno stile di vita preventivo significa settare la propria routine vita-lavoro basandosi anche sul futuro!**

Ad esempio:

Quando mi ammalo posso rimandare il mio lavoro? Io sì, perché non vendo latte, mica i miei servizi hanno una scadenza. Però al tempo stesso nessuno può sostituirmi, quindi come posso settare la mia routine di lavoro in modo tale da riuscire a servire i clienti anche se non posso? (es: lavorando ai progetti con scadenza approssimativa. Es: consegna a 30 giorni anche se me ne bastano 15. Così anche se accade un imprevisto ho modo di recuperare)

Altro esempio:

Se domani sparisse internet o non potessi più lavorare con il pc, potrei comunque fare questo lavoro? Diventerebbe un'attività più geolocalizzata e dal vivo ma non

vendo software o app che mi serve per forza il pc. Il mio è un servizio ampliabile e versatile. Quindi sì, ma ciò significa che devo settare la mia routine di lavoro in modo tale da realizzare sia le condizioni di lavorare da casa, sia dal vivo. (es: invitando i clienti vicini a fare il percorso di persona anziché online o facendo piccole presentazioni dal vivo ogni tanto, lasciando bigliettini da visita e volantini in giro nella mia zona)

**Queste eventualità sono alcuni dei dati sul futuro su cui ho settato la mia routine vita-lavoro.**

Poi è chiaro, non sappiamo mai cosa può accadere in futuro, ma ciò non significa che non bisogna impegnarsi nel realizzare le migliori condizioni di vita possibili per se stessi e per gli altri.

**ENERGIZZANTE:**

Soprattutto se sei sensibile e condizionabile come me, è indispensabile preservare e utilizzare bene le tue energie per non fartele 'succhiare' a caso dall'esterno.

**Per ottenere più energia è opportuno analizzare la propria routine:**

- Orari di lavoro
- Luogo di lavoro
- Mole di lavoro
- Tipologia di clienti da servire
- Grado di difficoltà del mio lavoro per me da 1 a 10
- Livello di Stress da 1 a 10
- Quali responsabilità comporta
- Quali e quanti impegni mensili
- Numero e tipo di distrazioni quotidiane (es: notifiche, persone che ti fermano per raccontarti tutti i fatti loro, ecc...)

**Una volta che hai una panoramica generale di tutti questi dati, capisci anche quale sfera è più urgente migliorare per recuperare energia.**

Inoltre, puoi scegliere queste risorse per ricaricare le pile:

- Video divertenti di persone molto solari

- Frequenta anche solo qualche minuto luoghi che conosci dove lavorano persone molto cariche di energia (es: un bar, una pizzeria, un parco...)
- Leggi libri e guarda film di persone molto cariche energeticamente.
- Circondati di colori caldi (giallo, arancione, rosso, marrone...)
- Sforzati di sorridere una volta di troppo 😊

### AUTOMOTIVANTE:

**La motivazione è anch'essa legata all'energia ma non solo. È determinata anche da come vedi e percepisci te stesso in relazione al tuo lavoro.**

Perciò il lavoro da fare qui è duplice: sia energetico che percettivo.

Una cosa che funziona molto è uscire, parlare, frequentare persone che sono molto energiche, sicure di sé, positive.

Se ad esempio, non puoi farlo fisicamente, cerca di farlo virtualmente (segui su internet persone così) e se hai un gruppo di amici abbastanza passivo, denigrante, negativo, cerca di uscirci il meno possibile o di evitare proprio per far spazio a nuove conoscenze e amicizie.

Inoltre, puoi scegliere queste risorse per auto-motivarti e accrescere la tua autostima:

- Film di storie di successo
- Acquista percorsi motivazioni (se non puoi passa ai libri o ai video)
- La mattina fai esercizi di ripetizione (come mantra, frasi positive, riprogrammazione con visualizzazione, ecc..)
- Vai dallo psicologo (non devi aspettare di avere un attacco di panico per andare da uno specialista. Anzi, sarebbe opportuno andarci a prescindere)
- Circondati di oggetti ricchi, belli, nuovi, che richiamano il te stesso del futuro

### SALUTARE:

**Per ottenere uno stile di vita salutare è ESSENZIALE considerare Sport e Alimentazione come strumenti per il tuo benessere**

Soprattutto se lavori da seduto, come me, è utile scegliersi 1 o 2 sport da fare a mio avviso anche tutti i giorni e mangiare il più possibile equilibrato.

In questo paragrafo ti posso riportare solo la mia esperienza (il metodo che funziona perfettamente con me):

## PARTIAMO DALLO SPORT

Sia per mantenere un bell'aspetto sia per la salute, faccio in genere 1 ora di camminata all'aperto tutti i giorni (tranne quando piove forte o si gela).

Poi faccio tutti i giorni almeno 20 minuti di sport.

In autunno-inverno faccio Yoga, Pilates, o più raramente Workout (allenamento a corpo libero), mentre in primavera-estate tendo di più ad andare a correre, nuotare e ballare.

Se non puoi fare sport per qualsiasi problema, cerca di allenarti in altro modo. Ricorda che c'è SEMPRE una o due soluzioni che non stai vedendo o considerando.

## PASSIAMO ALL'ALIMENTAZIONE

Sinceramente negli anni ho provato di tutto e qualsiasi dieta mi citerai sono sicura che ai tempi è stata oggetto di mio interesse, ma ora come ora sono fuori dal mondo delle diete e ne sono uscita perché mi ha creato più problemi che soluzioni.

Oggi sono felice della mia routine alimentare, anche se non è proprio la più salutare e ottimale, ma per il momento a me va bene così:

- › Mangio un po' di tutto ma solo ciò che mi piace davvero (es: la carne di cavallo, di manzo, rossa in generale – a parte le costine :P – non la mangio. Lo yogurt mi rimane pesante quindi lo evito, i peperoni non li digerisco, quindi non li compro.)
- › Trovo estremamente efficace per la digestione e per la linea settare i pasti principali in questo modo: **Carboidrati 50, Proteine 30, Grassi 20.**
- › Non peso mai nulla, vado ad occhio ma non faccio mai un pasto che non comprenda un mix di questi macro nutrienti.

*Es: a mezzogiorno se mangio la pasta, ci metto il tonno con l'olio insieme. Oppure se la sera mangio l'orata, ci abbinò patate al forno.*

- › Se la mattina mangio croissant e cappuccino, a mezzogiorno vado di pollo o nodino con insalata. Ecco più o meno mangio così! Cerco di equilibrare un po' d'istinto. E comunque ho settato il mio inconscio su un certo peso e da qualche anno a questa parte ha sempre funzionato. In futuro non so, ma per ora sono della forma esatta che mi piace e che amo.

Comunque, alla fine il mio consiglio è di trovare il TUO equilibrio. Sperimenta!

## ALTRI ASPETTI PER UNA ROUTINE SALUTARE

### **Alimenta la Fede nel Processo**

Ciò significa che nonostante il settaggio della routine – che andrebbe fatto in uno stato di presenza non influenzato da condizionamenti della personalità – è importante che ti ricordi di seguire il flusso, ACCETTANDO IL PRESENTE come MOMENTO UNICO e irripetibile.

La routine, infatti, non dovrebbe essere una scusa per rimanere ingabbiati nella routine stessa, ma uno strumento a sostegno della propria crescita.

**IO NON SONO LA MIA ROUTINE, MA FACCIO UNA ROUTINE.**

Una routine che rispetta chi sei segue il flusso della tua evoluzione. Non scavalca ma sottende chi sei e nasce in modo spontaneo dal tuo stesso ESSERE chi sei.

Non mi creo una zona di lavoro confortevole per non dovermi più spostare, ma per sostenere la mia concentrazione e la qualità del mio operato dal momento che sono pronto a servire gli altri con il mio lavoro. Non uso il confort come fine ma solo come mezzo.

**GRAZIE A QUESTO MODO DI PENSARE SARAI LIBERO DI FLUIRE.**

Quindi cresci, trasmuti, evolvi e le cose cambiano, sei chiamato ad uscire da quella routine a modificarla. E come faresti se ne fossi vittima? Come faresti se la vivresti come prigionia auto imposta?

**Per questo io non sono favorevole a sistemi rigidi di disciplina.**

Es: mangio sempre così, frequento sempre quel posto, faccio solo queste azioni, svolgo solo questo lavoro.

Vanno bene per fare un lavoro su se stessi, magari un periodo...ma usati come strumenti di vita 'fissi', secondo me, sono anti-evolutivi perché non permettono di evolvere.

Non dico di cambiare partner tutti i giorni, ma nemmeno di fare sempre le stesse cose con il proprio compagno o compagna.

### **Vita privata: la famiglia e il partner a sostegno del tuo progetto.**

Ho personalmente notato quanto la sfera privata sia in grado di influenzare i risultati nel lavoro.

Per questo un altro aspetto sicuramente da non trascurare è la qualità del rapporto con il proprio partner e con i propri figli e infine, genitori.

Risolvere le 'questioni in sospeso' è IL VERO LAVORO da fare se si vogliono sbloccare anche le resistenze sul piano economico e prestazionale.

Perciò prenditi cura dei rapporti. Cerca di parlare (non al telefono, ma face to face) con le persone a te più vicine in modo genuino e spontaneo.

Sì te stesso/a il più possibile.

Accogli il prossimo (chiunque incontri) come una parte di te. Quindi ricorda di trattarlo come tratteresti te stesso. Impara ad amarti.

### **Relax per compensare le tensioni**

Sostenere uno stile di vita imprenditoriale non è facile e porta ad accumulo di molto stress e tensione. Evitare lo svago è paradossalmente controproducente e a lungo andare fa ammalare.

Perciò il mio consiglio è senz'altro quello di dedicare almeno mezza giornata a settimana al completo svago infantile.

Es: *disegnare, fare un puzzle, giocare con le costruzioni, dipingere, guardare un cartone animato, ecc...*

Oppure puoi andare al cinema, uscire con amici/amiche a divertirti/ fare una gita, visitare un posto nuovo. Se hai uno o più hobby coltivali.

Se hai una famiglia numerosa, cerca di dedicare del tempo alla completa solitudine. Che è il modo migliore per ricentrarsi e tornare a sentirsi se stessi.

### **ArteTerapia**

#### **Nutriti di arte almeno qualche minuto tutti i giorni.**

Musica, pittura, poesia, danza...quello che vuoi; ma nutriti di quelle sostanze per aiutarti a rimanere in collegamento con l'alto e con i piani della creatività, dell'intuito e dell'energia femminile che serve ad accogliere segnali, vibrazioni in entrata, pensiero laterale e calma interiore.

*Ricorda che spesso le soluzioni non arrivano cercandole ma accogliendole.*

## UN ESERCIZIO PER AMARSI DI PIÙ E LIBERARSI DAL PESO DEL GIUDIZIO



Questo esercizio che ti condivido fa parte di quelli che svolgo anche durante i percorsi con i clienti.

**Tempo:** dai 3 ai 7 giorni (x5 min. al giorno)

**Tipo di lavoro:** *alchemico*

**Risultato:** *accettazione e liberazione*

**Procedura:**

Guardati allo specchio o chiudi gli occhi e immagina di guardarti allo specchio.

Osserva i pensieri che si palesano mentre ti guardi.

Osserva dove ti portano e cosa dicono di te.

- Quale giudizio predominante esce fuori?
- Chi ti ricorda vedere te stesso/a?
- Usa 3 parole per descrivere cosa pensa la tua mente di te.

L'esercizio si conclude il giorno in cui riesci ad essere sincero con te stesso e a vedere i tuoi genitori in te stesso.

## LA 7ª FORTEZZA È UN BRAND PROFITTEVOLE

### Impara a comunicare il valore del tuo brand!

Puoi avere il prodotto o servizio migliore del mondo, ma se non sai comunicarne il valore, è come avere un tesoro chiuso in una cassaforte senza chiave!

SAPER COMUNICARE IL VALORE DEL TUO PRODOTTO/SERVIZIO È CIÒ CHE TI PERMETTE DI GUADAGNARE!

### Ecco a cosa serve il marketing, ed ecco perché ti serve un brand!

Il brand, infatti, è la materializzazione di ciò che vuoi comunicare. E diventa profittevole dal momento in cui tutti i suoi asset sono al TOP!

Perché un brand non è solo il prodotto, ma comprende tutto ciò che lo contorna:

*parole, immagini, suoni, silenzi che comunica; spazi che si prende, valori e aspettative che annuncia...un brand è anche capacità di servire il cliente attraverso offerte adatte, è capacità di gestire fornitori e collaboratori, garantire qualità del servizio, dell'organizzazione interna e molto altro.*

Nell'insieme tutte queste cose sembrano lunghe e faticose da raggiungere, ma in realtà **LESS IS MORE**. Più sei focalizzato nel servire in modo unico ed efficace un certo angolo di mercato e più tutto questo diventa veloce e semplice.

Capirai ancora meglio, a questo punto perché è essenziale che, prima di ogni altra cosa, è utile realizzare un **Personal Brand**.

- Dopo viene la creazione di una strategia annuale di vendita.
- Dopo ancora viene la pianificazione di come, quanto e dove fare i vari lanci delle tue offerte sul mercato.
- E alla fine viene la pianificazione dei materiali di marketing (quindi *social media content, e-mail, volantini, video, ecc...*)

## I 12 step per creare un Brand autentico

Prima di qualsiasi altro obiettivo, dal momento che vuoi vivere del tuo lavoro, la priorità è guadagnare del denaro grazie a ciò che fai, giusto?

Ebbene, per fare questo, come abbiamo appena visto è necessario imparare compiere degli step strategici ben precisi.

*Primo fra tutti la creazione di un Personal Brand **Autentico!***



### I° STEP

#### Realizzare un IO centrale

Svolgere esercizi quotidiani di auto-osservazione e prendersi cura del proprio interno permette di evolvere in modo naturale e di accrescere il contatto con il proprio vero io. Questo ESSERCI permette di stabilizzarsi al centro e di riuscire a compiere scelte consapevoli.

#### Esempio pratico:

Se ogni pomeriggio, vengo avvolta da un alone di tristezza che mi impedisce di concentrarmi nel lavoro e ogni volta re-agisco a questa sensazione mettendomi a mangiare Nutella a cucchiainate mentre ascolto Carmen Consoli; il disagio non se ne andrà davvero e le cose non cambieranno.

Il VERO lavoro da fare consiste invece, nell'impegnarsi a STARE in quel disagio, anziché fuggirvi usando il cibo e la musica.

Certo lo so! Non è facile e non sempre ci si riesce.

Fa nulla. Si riprova finché non si riesce.

Solo in questo modo trasformerò DAVVERO parti di me e questa stessa trasformazione mi porterà a SBLOCCARE quelle parti di me con le quali poi riesco a raggiungere nuovi obiettivi.

## 2° STEP

### **Scoprire e accettare il proprio Ikigai**

Scoprire la propria ragion d'essere – quindi la propria MISSIONE – e focalizzare le proprie energie verso quest'unica direzione è il modo più autentico di lavorare con i propri talenti e il modo più efficace per lavorare con gioia e ottenere risultati continui.

L'Ikigai è quel SERVIZIO che SOLO TU sei in grado di dare al Mondo.

Più lo vedi chiaramente dentro di te e alimenti la fiamma della tua missione nel tuo cuore e più troverai l'energia, la voglia e lo spirito per lavorare ogni giorno con reale gioia.

Non cercherai più le vacanze perchè ti sentirai sempre in vacanza!

## 3° STEP

### **Imparare l'uso Metodico dell'Immaginazione Creativa**

Imparare ad usare l'immaginazione come strumento trasformativo di sé, per creare e velocizzare la manifestazione del nuovo, ricevere nuove idee, sbloccare soluzioni.

L'immaginazione creativa è il terzo strumento chiave che permette ad un freelance di ottenere, innovare, crescere ed è un potente alleato della legge d'attrazione.

Il subconscio può essere letteralmente riprogrammato in modo velocissimo grazie all'uso di questo fantastico e potentissimo strumento interiore.

Inoltre, se imparo ad usare questo strumento coscientemente e in modo concentrato per creare prodotti e servizi all'interno di me prima ancora che nascano fuori, avrò il vantaggio di VEDERE anticipatamente come andrà (come se vedessi il Trailer sul mio prossimo futuro).

Questo però solo se imparo ad ESSERE prima di fare.

## 4° STEP

### Un po' di studio

Conoscere quali sono gli strumenti che servono davvero per realizzare un Brand forte, remunerativo, sostenibile e autentico è un passo che un freelance non può mancare di compiere.

La teoria e lo studio sono importanti quanto la pratica, soprattutto nel business.

Conoscere tutti i giocatori di una squadra ti permette di capire meglio come impostare la strategia di gioco, giusto?

Ecco che una mentalità olistica e volta ad assumere una visione a 360° di tutti gli elementi in essere di un progetto aziendale, permette che questo venga gestito nel modo migliore.

In altre parole: non puoi pensare 'io faccio il mio lavoro e basta e al resto ci pensano gli altri'

Perché anche se è vero che molti compiti li deleghi al commercialista, all'avvocato, al marketer, ecc... la visione d'insieme del tuo brand la devi avere tu.

Lo dico spesso anche in consulenza: 'Sei tu che devi avere il controllo gestionale del tuo business. Deleghi ma al centro ci stai tu e devi conoscere, almeno generalmente come funzionano le cose'

Quando lavoravo in pizzeria, ricordo che il mio titolare di allora si metteva a fare un po' di tutto perché voleva avere il controllo e sapere se le pizze che uscivano erano fatte bene o male. Voleva sapere come funzionava la cassa e come leggere i numeri del bilancio.

E sai che ti dico?

Faceva bene! Anzi, benissimo!

Perché qualunque professionista là fuori potrebbe sbagliare o addirittura prenderti per il culo. E tu se sei sgamato e sai come funziona una cosa prima di delegarla, non ti farai fregare.

Perciò un altro passo senza dubbio essenziale è quello della formazione trasversale: *dal marketing, alla vendita, al controllo dei numeri alla gestione del tuo sito web.*

Poi ripeto, non devi essere un esperto, ma almeno sapere se chi sta mettendo mano al tuo business sta facendo la cosa giusta!

## 5° STEP

### Ricerca e Analisi di Mercato

Anche se tu attiri la tua realtà, i numeri vanno verificati perchè fanno da specchio e ti aiutano a capire qual' è il potenziale di guadagno per te.

Perciò imparare ad accettare che, anche se non ti piace, i numeri vanno osservati, è un altro passaggio di conquista di un brand solido!

Prima di lanciare un prodotto, prima di creare un sito, prima di iniziare un nuovo progetto, prendi l'abitudine di osservare cosa vuole la gente del settore a cui ti rivolgi, perché tanto è loro che andrai a servire. Perciò ricorda, tutta la roba creativa che vuoi fare la fai DENTRO il tuo lavoro, non nel marketing.

## 6° STEP

### Creare un Business Plan Semplice e Adattabile

È importante in fase di progettazione del tuo business creare un PIANO DI BUSINESS che permetta di essere riadattato e modificato ogni anno a seconda dei cambiamenti interni a te ed esterni del mercato che avvengono.

Perciò definiamo una visione a lungo termine del progetto che rappresenta la VISIONE generale (dove vogliamo arrivare. L'obiettivo finale) e poi definiamo le varie tappe come situazioni intermedie a medio e breve termine.

### ECCO UN ESEMPIO PRATICO DI BUSINESS PLAN SEMPLIFICATO E ADATTABILE

- Business plan breve (anche solo 1 foglio di file) per l'obiettivo finale (la visione da raggiungere con il progetto aziendale personale)
- Il medio termine può essere impostato a 3-5 anni (un po' più articolato del primo)
- Il breve in 1 anno. (business plan suddiviso anche a periodi dell'anno e con obiettivi mensili)

Ogni fine di ogni anno riprendi in mano tutti i business plan e li modifichi solo nelle parti che sono cambiate anche in base a come sei cambiato/a tu.

(Il tuo evolvere influenza anche la visione del tuo progetto)

Le domande utili da farsi:

*Cosa ho raggiunto e cosa no? Perché? Cosa posso modificare o migliorare? Cosa è meglio eliminare e cosa aggiungere o modificare? Gli obiettivi sono gli stessi o sono cambiati?*

## 7° STEP

### Definire il tuo Posizionamento

Ora è il momento di capire meglio la tua **nicchia di mercato** e conoscere profondamente il **target** a cui ti vuoi rivolgere. Come vuoi essere percepito nella mente delle persone che ti conoscono?

Ora che hai l'IKIGAI, La Vision generale, gli strumenti per il Governo di te stesso e Il Business Plan, ti sarà più chiaro che POSIZIONE occuperai sul mercato.

Perciò non dovrai far altro che Creare una DESCRIZIONE precisa di *chi sei, cosa fai, per chi, come, quanto e dove.*

## 8° STEP

### Il tuo Fattore Unico

Per consolidare il nostro posizionamento nella mente delle persone e rendere il nostro Brand distinguibile dagli altri, è importante comunicare la propria UNICITÀ grazie ad un fattore unico. Quella cosa che solo io faccio o sono.

*Es: mi occupo di massaggi ma al tempo stesso sono una persona molto rock.*

Il mio fattore unico potrebbe essere che applico uno stile rock al mio studio, nel vestirmi e nel comunicare. In questo modo potrei attirare quella fetta di mercato che non ama l'ambiente spirituale ma adora i massaggi, tipo i giovani o gli amanti dei concerti, ad esempio.

## 9° STEP

### Creare la tua Brand Identity

È importante definire uno stile comunicativo al quale le persone possano associare la tua figura.

Quindi colori, font, logo, grafiche, simboli, slogan, e quant'altro serve a rappresentarti.

Anche un luogo fisso dal quale registrare video o scattare foto.

Una musica o una sigla che ti rispecchi.

Oggetti e strumenti.

Ricorda che, anche se lavori da casa è come se avessi un negozio.

Infatti, se ci fai caso i Brand che ricordi meglio sono quelli che hanno una forte Visual Brand.

Se ti dico: pensa alla Chicco, cosa ti viene in mente?

La marca dei bambini giusto?

E se invece ti dico, qual è il primo negozio di giocattoli per bambini a parte la Chicco che ti viene in mente esserci nella tua zona?

Scommetto che non ricordi nemmeno il logo!

E sai perché?

Perché nessuno di loro ha una forte Brand Identity!

## 10° STEP

### Il Pacchetto Servizi

È giunto il momento di definire cosa proporre ai tuoi clienti!

Quale sarà il tuo prodotto/servizio di punta?

Assicurati di strutturare:

- Un'Offerta Principale (che deve essere Sublime)

L'offerta non è il prodotto o il servizio ma una proposta di valore unico indirizzata a soddisfare un'esigenza specifica e realmente sentita da un determinato target in un determinato momento dell'anno.

**Esempio:** una camicia venduta assieme ad altre camicie in uno stand di un negozio, si chiama **PRODOTTO**.

La stessa camicia dello stesso negozio, esposta in vetrina, magari da sola e prezzata anche più alta, ma accompagnata da un buono di 20€ da usare per acquistare un altro capo del valore minimo di 40€; si chiama **OFFERTA**.

- Up-selling e Cross-selling (che sono i vari servizi trasversali e di supporto al mantenimento dell'attività)

N.B. Tutti i servizi e sottoservizi dovranno rispecchiare e rispettare il posizionamento.

## 11° STEP

### Strategia di Vendita

Tutto ciò che stai creando non porterà da nessuna parte se non lo vendi!

Perciò ti serve realizzare una strategia di acquisizione clienti ottimale.

Cosa significa ottimale?

Che porti ad ottenere il massimo profitto in termini monetari con il minimo sforzo in termini di dispendio economico, di tempo ed energetico.

E per questo ci si avvale di un FUNNEL.

Che è un sistema in grado di generare vendite in modo semi-automatico grazie all'ottimizzazione offerta dalla tecnologia e dai materiali di marketing.

Il funnel non deve essere per forza complesso e la strategia non deve comprendere necessariamente la creazione di video da mettere su tiktok.

Ricorda che ogni business è diverso e richiede una sua propria strategia. Scegliere di copiare gli altri non è mai una soluzione.

## 12° STEP

### Gestione contabile e legale

Un freelance che fa sul serio non perde tempo a cercare metodi per evadere le tasse, ma si appresta ad aprire la partita iva e a guadagnare senza troppi se e troppi ma.

Chi tergiversa in quel limbo di confusione e procrastinazione non ha ancora deciso.

È lì che pensa, che riflette, che perde tempo in elucubrazioni inconcludenti per non fare l'unica cosa che deve fare:

ALZARE IL CULO DALLA SEDIA E BUTTARSI A CAPOFITTO E FINO AL MIDOLLO NEL SUO PROGETTO.

Perdersi nella lamentela che la tassazione è alta e che l'Italia è ladrona sono altre scuse, altri modi per evadere dal presente e dall'assunzione di responsabilità.

Ascolta, o vuoi un business tuo o non lo vuoi.

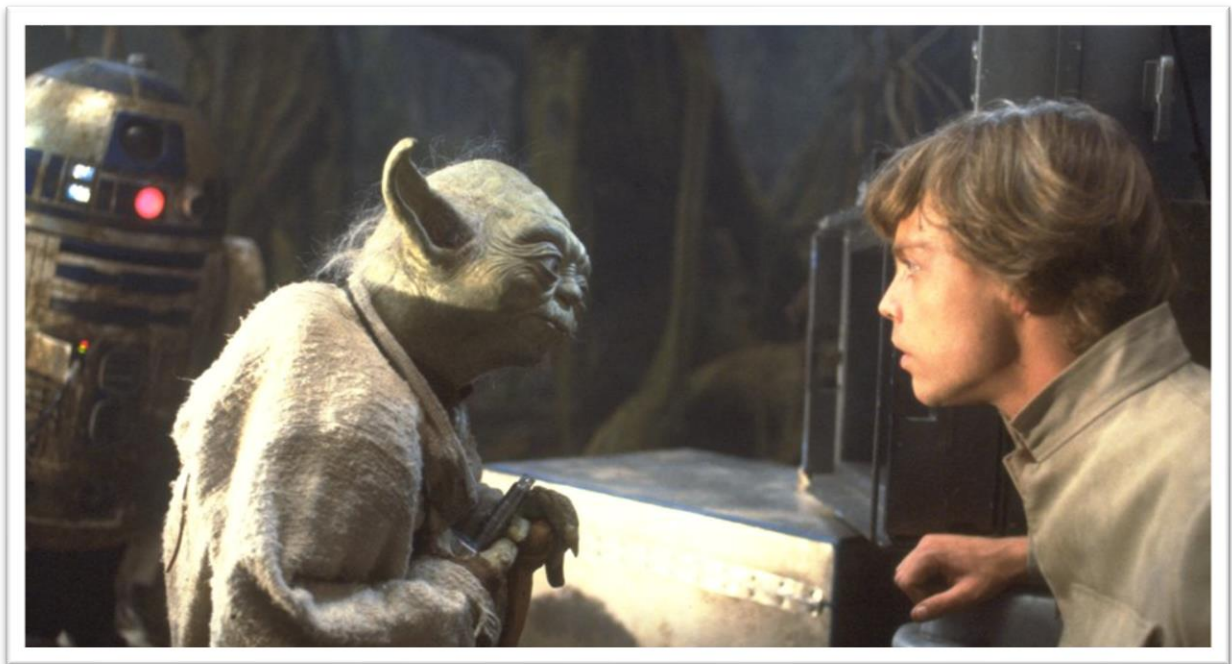
Non ci sono i forse. Non ci sono 'le infinite possibilità dell'universo...'

Non esiste il piano B, C o D...

Non c'è 'magari dopo o quando riuscirò a...'

Te lo dico francamente: sono tutte maledette scuse del cazzo!

ADESSO O ADESSO.



***“Fare o non fare, non c'è provare”***

Maestro Yoda di Star Wars

## **BRAND ALCHEMY**

*Ciò che trovi complesso è creare una stabilità di entrate dal tuo lavoro da libero professionista?*

È proprio per aiutare i freelance a fare il **PASSAGGIO** da 'ogni tanto ho un cliente a **'IO SONO UN PROFESSIONISTA RICOSCIUTO'** che ho creato BRAND ALCHEMY!

Il percorso di marketing alchemico che ti aiuta a trasformare blocchi e insicurezze in energia intuitiva e creativa capace di portarti alla stabilità economica che desideri.



Perché Brand Alchemy considera te stesso il centro di tutta la manifestazione che produci e ti guida attraverso il connubio alchimia e marketing a realizzare le condizioni perfette per il tuo successo come professionista! Anche se 'c'è la crisi' o tutti gli altri falliscono.

Ho voluto creare un **percorso innovativo di marketing spirituale** che non lascia spazio ad altre soluzioni se non quella di realizzare all'interno di sé ogni cosa!

BRAND ALCHEMY È UN PERCORSO DI 3 MESI (+1 mese di Bonus per eventuali imprevisti o rimandi) CHE TI AIUTA A CREARE IL RISULTATO PROFESSIONALE CHE DESIDERI!

Ciò significa che al termine del percorso avrai un **TUO SISTEMA DI LAVORO PROFITTEVOLE**. E non fragile, insignificante e facilmente dimenticabile come spesso accade.

Seguendo un metodo di lavoro già comprovato su me stessa e i miei passati clienti (che sono ancora sul mercato, e lavorano!) e che porta ogni settimana a creare un nuovo tassello, otterrai la sicurezza in te stesso e le abilità necessarie a farti andare avanti senza remore!

Inoltre, riceverai:

- Motivazione e supporto
- Tutorial e consigli personalizzati
- Slide e schemi già pronti per ottimizzare i processi di creazione e gestione.
- E qualche risata davanti a una tazza di tè > , <

Questo è un percorso di Posizionamento, Educativo e Trasformativo al tempo stesso e adatto a chi ha voglia di impegnarsi con fede e coraggio!

Solo se sei realmente interessato/a, puoi prenotare la prima consulenza, che serve a conoscerci e capire se possiamo lavorare assieme, da [QUI](#).

## Saluti e Ringraziamenti

**Carola freelance,**

Questo era il mio regalo di Natale per te!

Spero davvero che ti sia piaciuto e che tu lo abbia trovato utile.

Ti ringrazio immensamente per aver letto quest'opera e per esserti concesso/a la possibilità di sperimentare questo viaggio insieme a me, dove mi auguro tu possa aver sentito e percepito tutto il mio impegno nel mostrarti la verità.

Sappi che io ci sono, ti sostengo e credo in te. **SEMPRE!**

Buon Natale



**Sabry**

**P.S. Ci tengo davvero molto a ricevere un tuo feedback su questo ebook.**

Hai trovato utile questo ebook per accrescere i tuoi risultati?

C'è qualcosa che non sapevi e che pensi metterai in pratica d'ora in avanti?

C'è qualcuno a cui lo consiglieresti?

Ci sono dei temi o delle spiegazioni che non ti sono chiare o hai compreso tutto?

Mi piacerebbe moltissimo ricevere il TUO feedback!

Perciò ti invito a scrivermi in privato tramite social oppure a questo indirizzo e-mail:  
[assistenza@sabrinamenga.it](mailto:assistenza@sabrinamenga.it)