

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

*Contenuto esclusivo per gli
iscritti a ScrittoreVincente.com
incluso nell'offerta speciale di
acquisto di BSCPE da
[questo link](#)
valida 5 giorni dalla data di
ricezione della email con
l'offerta di BSCPE con sconto*

1

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

LA PARTE INIZIALE E' STATA ELIMINATA DAL PRESENTE DOCUMENTO.

PUOI ACCEDERE ALLA VERSIONE COMPLETA ACQUISTANDO BSCPE DA [QUESTO LINK](#) al prezzo speciale di 97 euro, anziché 147.

Una volta fatto l'acquisto, riceverai anche il link per accedere alle:

- ✦ 11 ore di lezioni video-Audio-Ebook
- ✦ Mappe mentali delle lezioni
- ✦ Valutazione del tuo testo

e tutti i bonus come descritti nell'anteprima di BSCPE che puoi scaricare sempre da [questo link](#)

2

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

Il trucco che gran parte degli autori non usa per fare una promozione vincente col “giusto tempo”

Oltre a scegliere le specifiche tecniche promozionali che intendi adottare, c'è però un aspetto di cui devi tener conto, che, come in gran parte delle attività che ti proporrò, non ti creerà lavoro supplementare da fare per la promozione, ma ti renderà consapevole come farla nel modo più efficace possibile adottando le stesse risorse che sin dall'inizio avevi pensato di usare.

L'aspetto supplementare di cui devi tener conto non è come fare la promozione, ma **“quando” fare la promozione**.

La vendita di libri non è costante tutto l'anno, ci sono infatti dei periodi in cui si vendono molti più libri della norma. Ovviamente stai pensando al Natale, ma ci sono anche la festa del papà, la festa della mamma e altri eventi la cui concomitanza temporale ho individuato come fortemente prolifici per l'industria editoriale.

A tal scopo consulta il seguente grafico che ho tratto dagli strumenti statistici di Google (parola chiave “libro”, categoria “acquisti”). Come si vede chiaramente, il grafico (benché estratto con funzionalità basate su “parametri molto laschi” – non impaurirti, ricordati sempre che hai a che fare con un

3

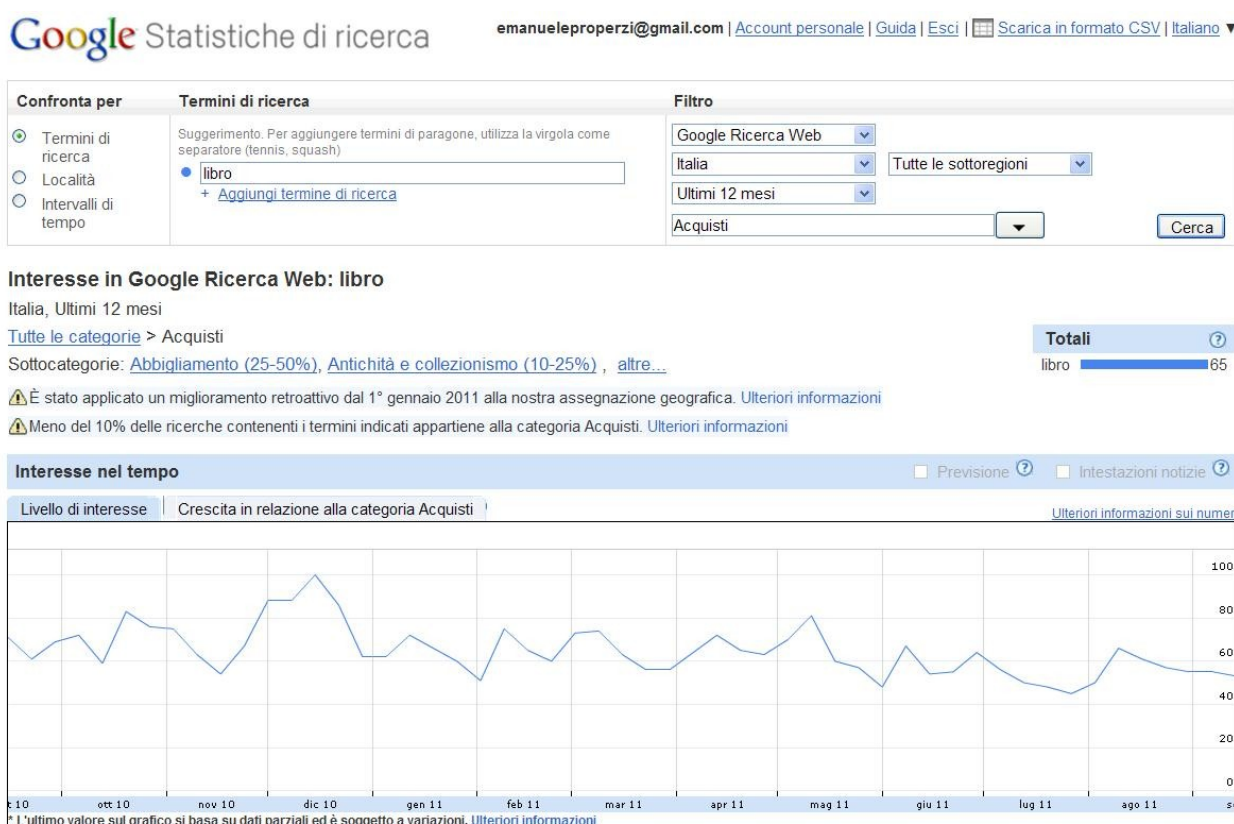
Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

ingegnere ;-)) non ha un andamento costante ma ha dei picchi in corrispondenza di intervalli temporali ben specifici, entro i quali la domanda di libri sale sensibilmente. I picchi in questione riguardano le date del Natale, della ricorrenza di San Valentino e di altre che potrai agevolmente interpretare dal grafico seguente.



Ciò che ti sto quindi consigliando è di **intensificare la tua promozione proprio in corrispondenza di tali picchi**. In che modo? Beh, ci sono

4

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

un'infinità di modi in cui puoi fare quanto ti sto suggerendo, ma ti faccio subito un esempio propositivo con una mia strategia di marketing.

- 1) Un paio di mesi prima della festa del papà, nella zona in cui vivi, fai una ricerca di eventi organizzati che:
 - a. potresti associare alla presentazione del tuo libro,
 - b. avverranno pochi giorni prima della festa del papà.
- 2) Contatta l'organizzatore dell'evento da te scelto. Proponigli di intervenire con una tua presentazione breve del libro e di mettere un piccolo stand dove poi venderne alcune copie. E' ovvio che devi proporre all'organizzatore un tornaconto, che sarà la tua solita moneta di scambio che nei prossimi paragrafi ti spiegherò bene come usare. In ogni caso ti anticipo che puoi comunicare all'organizzatore che grazie alla tua presenza nell'evento:
 - a. farai pubblicità sulle tue pagine web all'evento stesso,
 - b. l'evento si arricchirà di un elemento culturale promosso da un autore locale che sicuramente eleva l'immagine dell'evento stesso,
 - c. porterai all'evento molti tuoi amici,
 - d. gli regalerai una copia del tuo libro,
 - e. (se hai dei buoni contatti) gli darai i riferimenti anche di partner

5

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

pubblicitari etc.

3) Nel tuo intervento che l'organizzatore ti concederà (che probabilmente sarà molto breve), preparati un corto e incisivo monologo in cui racconti poco di te, poco della trama, incuriosisci il pubblico e prima di chiudere sii chiaro ed esplicito nella tua offerta. Devi dire chiaramente che solo per quella sera il tuo libro:

- ✦ sarà disponibile con un gadget (inventati qualcosa, magari uno sconto del X% in un negozio della zona con cui ti sei accordato),
- ✦ sarà possibile acquistarlo con la tua dedica personale,
- ✦ **sarà possibile acquistarlo con la dedica per il papà, nel caso si voglia regalarlo in occasione della festa del papà dato che il tuo libro è perfetto per un papà perché... (inventati un motivo che sia attinente al contesto cui si riferisce il libro),**
- ✦ se acquistato, (dillo con *simpatica umiltà*) si aiuta in questo modo un autore appartenente alla loro terra a cercare di emergere.

4) Indica poi chiaramente dove si possono prendere i libri e recati subito nella tua postazione (è il tuo piccolo stand, che può essere costituito da un semplice banco) a vendere i tuoi libri e a scrivere dediche.

Per realizzare i 4 passi che ti ho esposto poc'anzi, prendi in considerazione

6

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

un concerto, una fiera, un festa di associazione, di circolo, una riunione di quartiere o simili eventi. Con un monologo efficace (se ti intervistano meglio) e una “offerta” ben chiara, sono sicuro, come ho già verificato in prima persona, che puoi vendere un mucchio di libri in una volta sola e con pochissimi sforzi organizzativi. Pensa infatti a quanto lavoro spenderesti per fare tutto ciò. Secondo me non spenderesti più di due ore di lavoro per vendere anche 100 libri in un colpo solo, dato che hai fatto una presentazione molto *produttiva* (molti libri venduti) per 2 motivi principali:

1. l'hai fatta a cavallo della festa del papà e hai promosso il tuo libro come regalo per la festa del papà,
2. hai sfruttato l'organizzazione già pronta di un altro evento per fare una presentazione affollata.

Se invece avresti dovuto organizzare una presentazione per conto tuo e in un altro periodo, sai meglio di me quante energie e quante risorse avresti dovuto impiegare per portare qualche persona alla presentazione e per vendere poi, come usualmente accade, qualche misera copia.

Ritengo sia d'obbligo **fare ovviamente anche promozione su internet a cavallo di questi periodi dell'anno in cui si comprano più libri.**

Devi poi **trovare uno slogan pubblicitario che sia idoneo a promuovere il tuo libro per venderlo in occasione della festa specifica.** Nell'esempio

7

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

precedente poteva essere “il libro perfetto per un papà felice”, qualsiasi sia poi l'argomento del tuo libro, supponendo per esempio che sia un romanzo. Lo stesso “adattamento pubblicitario” andrebbe effettuato per feste come San Valentino (se nel tuo romanzo c'è anche solo un cenno a una storia d'amore, meglio se è incentrato proprio su una storia d'amore), Natale, Pasqua, festa della mamma, del papà etc.

Progetta poi una **promozione per vendere il tuo libro alla fine della stagione scolastica o nelle sessioni di laurea**, come il libro da regalare ai nuovi diplomati e/o laureati. Incontra i librai che hanno una libreria universitaria, oppure una libreria vicina a una scuola, proprio in prossimità della scadenza dell'anno scolastico o delle lauree, e proponi il tuo libro come il regalo giusto per il giovane diplomato/laureato. Se ci riesci, accordati col libraio esponendo in libreria anche dei poster che pubblicizzano il tuo libro nella maniera poc'anzi suggerita. Come vedremo nei prossimi paragrafi con maggior dettaglio: è indispensabile che definisci il tornaconto che avrà il libraio da questa collaborazione con te, oltre ovviamente al margine commerciale diretto che riceverà dalla vendita dei tuoi libri.

La concomitanza temporale con le fasi di maggior richiesta di libri nel corso dell'anno sono quindi delle occasioni da non mancare assolutamente per

8

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

promuovere con la massima efficacia il tuo libro.

Un'altra grande opportunità che non devi mancare è poi **la concomitanza con eventi mediatici che in qualche maniera sono legati al tema trattato nel tuo libro**. In questo caso i margini di azione del marketing sono fortemente legati al genere cui il libro appartiene.

Ti riporto a seguire un esempio che ho tratto da autori che ho analizzato in prima persona e che hanno scritto libri che parlano del Giappone.

La risonanza mediatica del terribile terremoto in Giappone nel 2011 si è manifestata sui giornali e TV, ma anche sui social network, blog, forum etc. Andare a pubblicizzare il proprio libro su questi spazi web specifici che per poche settimane (il tempo in cui i media hanno trattato con grande importanza il terremoto nipponico) sono invasi da orde di visitatori, può fornire risultati sorprendentemente positivi per le vendite del libro. Inoltre chiedere in questi periodi le recensioni ai giornali del libro che parla del Giappone, sarà più facile ottenerle in quanto i giornalisti sanno bene:

- a. dove l'attenzione dei lettori è focalizzata in tali contesti temporali,
- b. quanto siano perciò opportune proposte editoriali in linea con le attenzioni dei lettori.

Si potrebbe inoltre sfruttare questo sfortunato evento mediatico pubblicizzando (sempre nei periodi in cui i media se ne occupano) non solo

9

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

libri sul Giappone, ma anche libri che trattano disastri naturali, il tema del nucleare, l'ecologia e così via dicendo.

Per arrivare a fare in ogni caso una pubblicità incisiva **è necessario spedire dei comunicati stampa che siano opportunamente redatti**. Nei prossimi paragrafi vedremo come scrivere comunicati stampa micidiali.

In ogni caso, sono solo dei piccoli esempi di “marketing librario intelligente” che ti ho già subito proposto in questa parte finale del primo modulo del mio corso. Tutto ciò per dimostrarti da subito che il corso sarà prevalentemente pratico e non teorico. Ciò significa che da ogni modulo potrai estrarre delle conoscenze che potrai applicare da subito per vendere molte più copie del tuo libro.

Ti scrivo tutto questo perché tu sei uno scrittore (o una scrittrice), e capisco che non hai tanto tempo e tanta motivazione da dedicare alla promozione: è proprio per questo motivo che ti suggerisco di fare una promozione che sia la più intelligente possibile, cioè quella che ti permetta di riuscire ad ottenere i maggiori risultati con i minimi sforzi.

10

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

Seconda parte della trascrizione parziale della parte introduttiva di **BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION**

**PUOI ACCEDERE ALLA VERSIONE COMPLETA
ACQUISTANDO BSCPE DA [QUESTO LINK](#) al prezzo
speciale di 97 euro, anziché 147.**

**Una volta fatto l'acquisto, riceverai anche il link per
accedere alle:**

- ✦ **11 ore di lezioni video-Audio-Ebook**
- ✦ **Mappe mentali delle lezioni**
- ✦ **Valutazione del tuo testo**

**e tutti i bonus come descritti nell'anteprima di BSCPE che
puoi scaricare sempre da [questo link](#)**

11

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora **BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION** da [questo link](#) per
scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in
Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

Come scovare i lettori potenziali di un libro qualsiasi

Questo paragrafo è molto importante perché può svelarti delle possibilità di promozioni del tuo libro che potrebbero essere per te sorprendentemente produttive.

Inizia a porti le seguenti domande:

Qual è il genere di libro che hai scritto?

Un romanzo?

Un manuale?

Un saggio?

Cos'altro?

Supponiamo che tu abbia scritto un romanzo che narra è la storia di un gruppo di trentenni marchigiani insoddisfatti della vita e che decidono quindi di fare un *viaggio rigenerante* in Ungheria alla ricerca del sesso facile, perdendosi tra i fumi dell'alcool, vivendo gli eccessi del mondo della notte. Nel romanzo molti posti caratteristici di Budapest sono descritti quasi nel dettaglio. Nei primi capitoli del romanzo sono descritti anche i luoghi da dove questi ragazzi provengono, citando anche i nomi dei locali notturni che solitamente frequentano.

12

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

In verità questa è la storia del romanzo che ho scritto io e che si chiama “Apologia del piano B”. Il metodo che ti proporrò ora io non l'ho applicato al mio libro in quanto a suo tempo tale metodo non lo conoscevo. Lo sto applicando ora con gli autori che sto seguendo, ottenendo dei risultati promozionali molto positivi.

All'inizio di questo corso, per evitare ogni contraddizione, ti ho precisato per quale motivo ho smesso di promuovere “Apologia del piano B”. Ti ho spiegato infatti che ho intravisto nel corso che ora tu stai seguendo delle potenzialità incredibili di crescita per me, ed è alla sua creazione, partendo dal blog ScrittoreVincente, che mi sono dedicato quindi con tutte le mie forze. Non mi sono più interessato perciò a vendere più copie del mio romanzo il cui guadagno è quasi tutto della casa editrice, ma alla creazione, alla pubblicazione e alla vendita del mio corso in modo autonomo, in quanto ho appurato che ne avrei avuto la capacità e la determinazione. All'interno del corso ci tengo anche inserire queste “note di trasparenza”, che per alcuni potrebbero sembrare fuori luogo. Tuttavia sono convinto che essere onesti, schietti e chiari sugli obiettivi reciproci alla lunga sia la strada più premiante per tutti, sia per chi fornisce un prodotto informativo che ha un costo (in questo caso io) sia per chi ne fruisce i contenuti (in questo caso tu).

13

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

Torna allora al romanzo che ho descritto poc'anzi e cerca ora di individuare l'insieme dei potenziali lettori e come sfruttare il suo contenuto per promuoverlo. Ripeto: come sfruttare il contenuto per promuoverlo. A breve capirai cosa intendo.

Di seguito ti riporto un elenco di caratteristiche generiche del romanzo espresse come mie semplici considerazioni personali:

- 5) il genere è narrativa, è molto esplicito nella forma ed è scritto da un autore esordiente, ingegnere nella vita;
- 6) sicuramente può interessare alla generazione dei trentenni non realizzati nel lavoro e sentimentalmente;
- 7) può interessare anche a chi vuol fare un viaggio in Ungheria
- 8) se dovessi scegliere due autori ai quali l'autore si è ispirato potrebbero essere Michel Houellebecq e Charles Bukowski;
- 9) può interessare ai frequentatori dei locali notturni citati nel libro;
- 10) un capitolo del libro è dedicato allo Sziget Festival, un festival musicale che si tiene ogni anno in Ungheria e che attira centinaia di migliaia di ragazzi da ogni parte d'Europa;
- 11) le origini geografiche dell'autore, definite nel romanzo come il punto di partenza del viaggio, possono incuriosire i lettori che abitano nelle stesse zone in cui il viaggio è partito;

14

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

- 12) nel romanzo ci sono molte citazioni al film “I Guerrieri della notte” che è più volte citato come ispirazione comportamentale per i personaggi del romanzo;
- 13) nel romanzo sono citate molte canzoni famose.

Per ora mi fermo qua, ma puoi facilmente renderti conto come sia possibile andare avanti e fare altre omologhe considerazioni che definiscono delle caratteristiche che identificano “lettori con tratti comuni”.

Introduzione ai raggruppamenti dei potenziali lettori in Cerchie

Come hai appurato, dall'analisi contestuale del romanzo di esempio, ho estratto 9 possibili gruppi di persone che sono accomunate da un fattore riconducibile a un contesto specifico del libro. Ognuno di questi gruppi, d'ora in avanti, lo chiamerò Cerchia. **Ogni Cerchia è quindi un gruppo potenziale di lettori che nutre un interesse legato fortemente al contenuto del libro o al contesto che caratterizza il libro e/o l'autore.**

Ciò che ti sto proponendo è di andare a pubblicizzare il tuo libro a queste Cerchie che hai preliminarmente individuato. Come? Tornando all'esempio del mio romanzo, ecco cosa avrei fatto, per ognuna delle 9 Cerchie che ho

15

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

selezionato, se avessi applicato il mio metodo di autopromozione sin dall'inizio.

3. Cerchia degli ingegneri appassionati di letteratura

✧ Promozione online:

- ✧ individuare Forum, Social Network, Blog, Siti etc. che coinvolgono gli ingegneri appassionati di letteratura,
- ✧ pubblicizzare il libro in questi spazi web, dopo aver creato delle relazioni credibili, con messaggi (post, email marketing, forum marketing etc.) in cui traspare chiara l'immedesimazione col ruolo di ingegnere (ad es. “un ingegnere come te che ha scritto un libro straordinario...”).

✧ Promozione offline:

- ✧ promuovere il libro negli eventi, associazioni, riviste, gruppi etc. di ingegneria con pubblicità verbale e documentale che si basa, come per la promozione online, sulla immedesimazione col ruolo di ingegnere.

4. Cerchia dei “trentenni delusi”

- ✧ eseguire le promozioni online e offline del punto 1) sostituendo il gruppo di ingegneri con i trentenni delusi e usando messaggi promozionali ad hoc, ricordando che, **da un punto di vista**

16

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

marketing, la spinta ad evitare il dolore è più forte di quella di raggiungere il piacere: ad esempio, dopo aver stabilito delle relazioni, usare messaggi del tipo “Un libro che ha permesso a tanti trentenni di liberarsi dalle delusioni che la nostra società ci fa vivere e di andare *oltre* ...”.

5. Cerchia degli amanti dei viaggi in Ungheria

- 1) eseguire le promozioni online e offline del punto 1) sostituendo il gruppo di ingegneri con gli amanti dei Viaggi in Ungheria. I messaggi promozionali da usare, dopo aver creato relazioni, sono facili. Ad es: “Se ti manca l'Ungheria, questo libro te la descriverà accendendoti ricordi magiari e facendoti scoprire nuovi e sorprendenti angoli della terra che ami...” .

6. Cerchia degli appassionati di Houellebecq e Bukowski

- ✦ eseguire le promozioni online e offline del punto 1) sostituendo il gruppo di ingegneri con gli appassionati di Houellebecq e Bukowski (esempio di messaggio da usare: “Se ami Bukowski, è incredibile ma questo autore ne è l'erede nello stile, seppur autentico...”).

7. Cerchia dei frequentatori dei locali notturni citati

- ✦ fare promozione offline organizzando presentazioni nei locali descritti nel romanzo. La pubblicità sarà: “Il libro che narra la

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

storia dei ragazzi del locale X presentato nel locale X...” oppure
“Locale X, dove tutto ebbe origine...”.

8. Cerchia degli amanti dello Sziget Festival

- ✧ eseguire le promozioni online e offline del punto 1) sostituendo il gruppo di ingegneri con i fan dello Sziget (esempio di messaggio da usare: “Il libro che racconta lo Sziget come nessuno ha mai fatto...”).

9. Cerchia dei “vicini di casa” dell'autore

- ✧ eseguire le promozioni online e offline del punto 1) sostituendo il gruppo di ingegneri con il gruppo dei vicini (esempio di messaggio da usare: “Uno scrittore della tua stessa città racconta la tua città come nessuno ha mai fatto: non puoi ignorare cosa ha raccontato!...”).

10. Cerchia dei fan del film “I Guerrieri della notte”

- ✧ eseguire le promozioni online e offline del punto 1) sostituendo il gruppo di ingegneri con i fan de “I Guerrieri della notte” (esempio di messaggio da usare: “Un libro che tratta il film che hai amato in una chiave nuova ma con le stesse incredibili emozioni cinematografiche...”).

11. Cerchia dei fan delle canzoni del romanzo

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

- ✦ eseguire le promozioni online e offline del punto 1) sostituendo il gruppo di ingegneri con i fan delle canzoni (esempio di messaggio da usare: “Il cantante che ami ha tracciato il ritmo delle pagine di un romanzo musicale e unico nel suo genere...”).

Il principio su cui si basa questo metodo promozionale è che **tu non puoi fare una pubblicità ad ampio raggio, raggiungendo centinaia di migliaia di persone, perché non vuoi (o non puoi) spendere tanti soldi per pubblicizzare il tuo libro sui quotidiani, riviste importanti, televisione etc., e allora devi operare come un chirurgo, evitando di sparare sulla massa, ma andando a colpire solo i gruppi di persone che sono interessati alle tematiche contestuali al tuo libro**, ovvero le tematiche che abbiamo stabilito essere riferite alle Cerchie.

Inoltre come ben sai una *pubblicità milionaria* non sempre attrae la giusta attenzione dalle Cerchie del tuo libro, poiché ha un'azione ad ampio raggio che spesso è dispersiva. Una promozione chirurgica e praticamente gratuita come te la propongo, invece va a sollecitare l'attenzione delle Cerchie con pubblicità mirata e molto efficace.

Perché “formalizzare” le Cerchie dei tuoi potenziali lettori

Quindi, **prima di pianificare la promozione, la prima e fondamentale**

19

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

attività che devi svolgere è individuare le Cerchie del tuo libro. Credo sia un lavoro semplice e che ti possa impiegare al massimo un'ora del tuo tempo. Una volta che hai ben chiare e scritte su un foglio queste Cerchie, **saprai a chi devi rivolgere la promozione del tuo libro, evitando di fare marketing in ambienti per te poco redditizi in quanto, al loro interno, l'interesse contestuale al tuo libro è molto basso, se non nullo.**

Analizzando i modelli promozionali degli scrittori che ho intervistato su ScrittoreVincente e che hanno ottenuto successo (partendo come esordienti da case editrici piccole o autopubblicandosi) oltre che grazie alla qualità del loro libro anche grazie a un'autopromozione vincente, ti puoi subito accorgere come loro si sono rivolti efficacemente alle Cerchie che caratterizzano il contesto del loro libro.

Ad esempio **Jonathan Arpetti** (sono il suo consulente marketing ;-)) col suo romanzo "I Love Ju" (1000 copie vendute nei primi due mesi di lancio) ha presentato il suo libro nei club Juventus e lo ha promosso andando a pubblicizzarsi ovviamente sui siti internet che trattano la Juventus. Quindi i tifosi della Juventus sono la Cerchia principale cui si rivolge Arpetti.

PierFrancesco Grasselli con i suoi romanzi seriali di successo che trattano la Cerchia dei ragazzi che frequentano le discoteche, ha promosso con

20

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

estrema efficacia i suoi libri facendo delle presentazioni proprio nelle discoteche.

Alessio Puleo col suo romanzo “La mamma dei carabinieri” , prima di pubblicare con Longanesi per poi creare un successo editoriale nazionale, ha promosso con estrema efficacia il suo libro in terra siciliana dando una forte connotazione territoriale e di radicazione storico-geografica al suo libro. La sua Cerchia è stata quindi il lettore siciliano sensibile alle problematiche della sua terra.

Mauro Cardinale col suo libro “Il ritmo nel tacco” ha venduto più di 250 copie in una serata sola facendo una presentazione lampo in un concerto musicale. La sua Cerchia è stata gli appassionati di un genere musicale specifico, tema principe del suo libro.

Insy Loan col suo romanzo di successo “Alla fine di questo libro la mia vita si autodistruggerà” ha venduto principalmente il suo libro alla Cerchia dei lettori che frequentavano il suo blog già prima della pubblicazione del romanzo.

Fabrizio Sparta si è rivolto col suo romanzo “Un'estate con il mostro” (15° ristampa) alla Cerchia delle persone vicine alla sclerosi multipla, creando partnership con associazioni che fanno riferimento a questa malattia e relazioni online con le persone che da tale malattia sono state interessate, sia direttamente che indirettamente.

Posso andare avanti con molti altri esempi di casi reali in cui si evince una

21

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

Cerchia principale verso la quale la promozione vincente è stata indirizzata. Tuttavia è **semplice da un Cerchia principale, estrapolare altre Cerchie, che sono apparentemente secondarie, ma che possono innescare le vendite del tuo libro molto più di quanto immagini.**

Un esempio che posso farti sono le 9 Cerchie che ho estratto all'inizio di questo paragrafo dal romanzo del viaggio in Ungheria. Sembrerebbe che la Cerchia principale (cioè quella che può garantire il maggior numero di vendite) sia la generazione di trentenni e una Cerchia secondaria (quella che teoricamente può farti fare solo poche vendite) quella dei frequentatori dello Sziget Festival. Eppure sono migliaia i ragazzi italiani che ogni anno frequentano questo festival musicale e altri concerti simili. Questi ragazzi hanno la passione per la musica, quindi probabilmente per la lettura che tratta la loro passione e sono ben pochi i romanzi che raccontano a loro le emozioni vissute in questi raduni musicali. Promuovere quindi un romanzo del genere a questi ragazzi, potrebbe fornire dei risultati promozionali superiori alle previsioni.

Ciò che ti sto suggerendo è quindi di dedicare un'ora del tuo tempo ad **individuare le Cerchie** alle quali tuo libro si rivolge senza sottovalutarne nessuna. **Scrivi tutte le Cerchie individuate** su un foglio. Inizia a

22

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

pianificare delle azioni promozionali che le vanno a *solleticare* negli ambienti (online e offline) in cui tali Cerchie si raccolgono. Dopo un po' di tempo (supponi un paio di mesi di promozione continua sia online che offline) **fai una “misurazione” delle Cerchie che più di altre hanno risposto positivamente** alla tua promozione e **focalizza quindi tutti i tuoi sforzi di marketing solo sulle Cerchie** che per te sono più redditizie.

Come individuare le Cerchie per romanzi, manuali, saggi e libri di poesie

Finora ho fatto degli esempio di individuazione delle Cerchie dei romanzi, e non ad esempio di manuali o saggi. Ti ho spiegato come estrapolare le Cerchie dai romanzi anziché dai manuali e saggi, in quanto è secondo me più difficile far ciò proprio nei romanzi. Infatti **individuare le Cerchie dei manuali e saggi è molto più semplice.**

Il manuale solitamente risolve un problema. **La Cerchia principale cui il manuale si rivolge, e alla quale dovresti indirizzare la promozione, è l'insieme di persone affette dal problema specifico che il manuale risolve.**

23

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

Il saggio solitamente tratta un approfondimento di un tema specifico. **La Cerchia cui il saggio si rivolge, e alla quale dovresti indirizzare la promozione, è rappresentata dalle persone interessate a quel tema specifico.**

Anche poi per i manuali e per i saggi vanno individuate le Cerchie ulteriori a quelle principali. Tutte le Cerchie vanno poi *stimolate* opportunamente con azioni di marketing mirate. Inoltre devono essere effettuate a distanza di tempo le misurazioni che ti ho poc'anzi suggerito per stabilire quali sono le Cerchie che nel tuo caso sono le più produttive a livello di vendite.

Per i libri di poesie valgono le stesse considerazioni. Le poesie sono sviluppate in ambiti letterari in cui può essere individuato il contesto specifico che ne determina le Cerchie alle quali le poesie si rivolgono.

Se non riesci ad estrapolare le Cerchie dal contesto del tuo libro (di qualsiasi genere esso sia: poesia, romanzo, manuale, saggio etc.), prova a rispondere a queste semplici domande che ti riporto a seguire e vedrai come le tue Cerchie verranno a galla ;-). Ovviamente non tutte le domande che di seguito ti riporto devono per forza fornire risposte affermativo per il tuo caso editoriale specifico, ma basta ad esempio che tu trovi risposte per alcune di queste, che avrai già facilmente individuato alcune Cerchie cui rivolgerti.

24

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

- ✦ **Esiste un genere di lettori specifico al quale il tuo libro si rivolge?** (se esiste, questo genere sarà la tua Cerchia principale)
- ✦ **Il tuo libro risolve un problema specifico?** (se lo risolve, la tua Cerchia sarà costituita dalle persone che hanno questo problema)
- ✦ **Il tuo libro riporta dei riferimenti territoriali-geografici specifici?** (se ciò accade, individua come Cerchia i lettori legati a questi riferimenti)
- ✦ **Ci sono dei riferimenti specifici all'interno del tuo libro a punti di aggregazione che possono essere fisicamente raggiunti?** (se ci sono, definisci come Cerchia le persone che si aggregano in questi posti)
- ✦ **Ci sono nel tuo libro citazioni a prodotti che generano dei fan, come musica, libri, film, hobby, sport etc.?** (se ci sono, la tua Cerchia sarà costituita dai fan di questi prodotti)
- ✦ **Ci sono nel tuo libro citazioni a persone che generano dei fan,**

25

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

come cantanti, scrittori, attori, sportivi, personaggi storici etc.? (se ci sono, la tua Cerchia sarà costituita dai fan di queste persone)

- ✦ **Emerge nel tuo libro una specifica appartenenza ideologica a una classe politica, generazionale, sociale, religiosa, sessuale etc.?** (se emerge, la tua Cerchia sarà costituita da coloro che aderiscono a tale classe)
- ✦ **In quanto scrittore/scrittrice, quali sono gli elementi che ti contraddistinguono e comunque ti fanno appartenere a una categoria particolare di persone?** (se questi elementi esistono, che possono essere le origini geografiche, di natura professionale, familiare, storica, comportamentale etc., la tua Cerchia sarà costituita dalle persone che hanno questi elementi in comune con te)
- ✦ **Quali sono gli autori famosi cui puoi avvicinati per genere, stile narrativo e contenuti?** (la tua Cerchia sarà costituita dai lettori di questi autori famosi)

Ricordati che le persone non compreranno il tuo libro perché tu piaci a

26

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

loro o perché a loro piace il tuo libro. Loro compreranno il libro perché niente piace di più a loro che loro stessi. Questo è anche il motivo per cui ti ho suggerito di selezionare le cerchie in base a principi di immedesimazione con l'autore.

Come trovare in modo facile e veloce i siti internet delle Cerchie

Quando ti suggerisco di cercare i forum, blog, siti, gruppi di social network imperniati sui temi attinenti agli interessi delle Cerchie dei tuoi potenziali lettori che hai precedentemente individuato, è ovviamente necessario svolgere un'attività di ricerca mirata su internet.

Ad esempio, riprendendo l'analisi delle Cerchie del mio romanzo che ho fatto all'inizio di questo modulo, se intendessi pubblicizzare un libro sugli spazi web che trattano il tema degli ingegneri scrittori (infatti ho individuato come una possibile Cerchia del mio romanzo proprio quella degli ingegneri scrittori), prova a scrivere su Google le due parole chiave:

“ingegneri” + “scrittori”

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*



otterrai così (come riportato nell'immagine soprastante) **vari risultati** che **dovrai in qualche modo scremare, scegliendo i siti in cui:**

- ✧ puoi direttamente intervenire con un tuo commento, con la proposta di scrivere un post, scrivendoci su un forum (aprendo una discussione oppure sviluppandone una già aperta),
- ✧ ci sono contenuti frequentemente aggiornati,
- ✧ ci sono tanti iscritti al sito,
- ✧ c'è molta interazione (commenti, like di Facebook, refollowing di

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

Twitter etc.)

Consulta quindi i siti e valutane l'attività svolta al loro interno. Quelli che poi reputi idonei per attuare la promozione del tuo libro, te li annoti in un documento apposito. Google come risultati ti fornirà anche associazioni e eventi offline, che, se li riterrai idonei li annoterai anch'essi nel tuo solito documento apposito per pianificare la promozione offline.

Una volta che hai selezionato qualche sito sfogliando ad esempio le prime 5 pagine di ricerca di Google, prova a usare altre parole chiave, come ad esempio le due coppie di parole:

“forum ingegneri” e “forum scrittori”

A questo punto, dai risultati di ricerca che otterrai (che prevalentemente saranno tutti dei veri e propri forum), iscriviti ai più importanti (quelli con più traffico e interazione dei visitatori) e prova a vedere se ci sono discussioni che parlano di ingegneri scrittori. Se non ci sono, creale!

Magari nel forum degli ingegneri, crei una discussione dal titolo:

“Cosa ne pensate degli ingegneri che scrivono romanzi?”

E lo stesso fai nel forum degli scrittori, creando una discussione con lo stesso identico titolo. All'interno di queste discussioni, quando ci saranno vari

29

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

partecipanti, proporrà ovviamente il tuo romanzo, essendo tu il caso emblematico discusso, ovvero un ingegnere scrittore.

Seleziona poi i blog con molto traffico che possono essere “sensibili” al tema dell'ingegnere scrittore. Scegli quelli che secondo te sono i più adatti a fare la pubblicità al tuo libro. **Farai pubblicità su tali blog inserendo commenti appositi ai post e/o, se è possibile, scrivendoci post e/o facendoti scrivere da altri post sul tuo libro.** Parti comunque dai blog che hanno maggiore traffico e a tale scopo ti sarà utile consultare la classifica dei blog più visitati per i vari settori tematici. Ad esempio su questo link trovi una classifica dei blog più visitati aggiornata mensilmente:

<http://www.wikio.it/blogs/top>

Per trovare i blog migliori sfrutta questo strumento di Google:

<http://blogsearch.google.it/>

In ogni caso Google ti permette di filtrare nelle sue opzioni di ricerca solo risultati che sono blog. Per fare ciò devi cliccare su “Più contenuti” come riportato nell'immagine seguente:

30

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*



Dopodiché vai a selezionare proprio la voce blog (vedi immagine seguente) per filtrare solo i blog come risultati di ricerca.

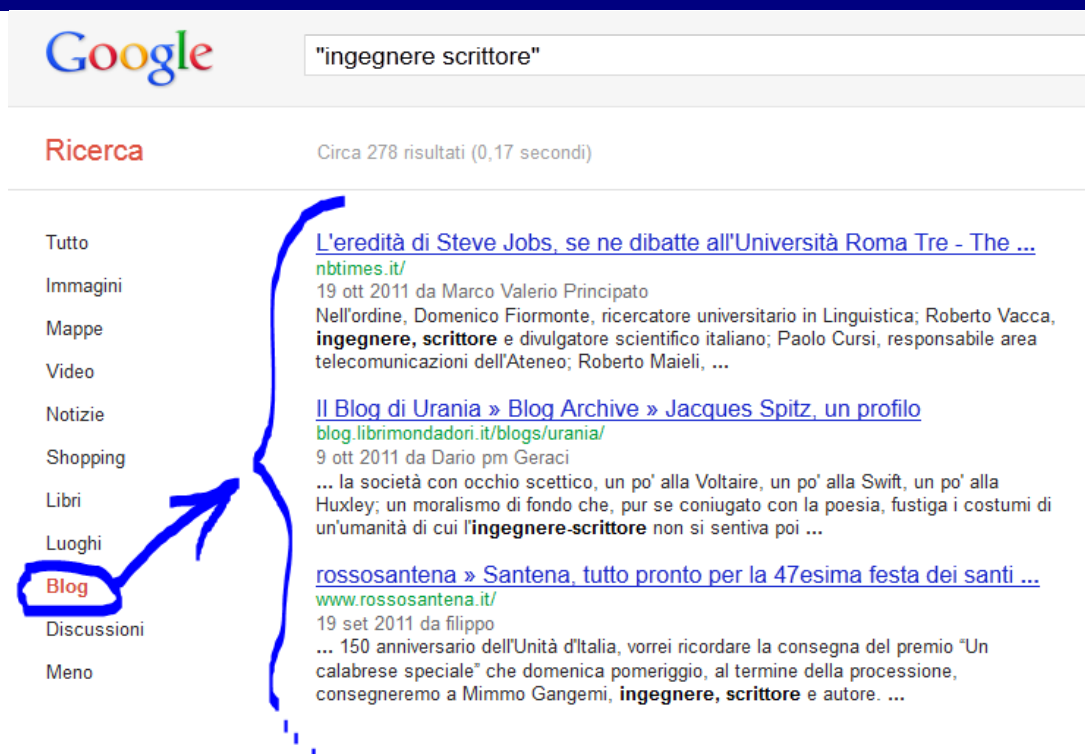
31

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*



Se invece vuoi filtrare solo i forum, basta che selezioni la voce "Discussioni" come riportato nell'immagine seguente:

32

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*



Delle discussioni poi che hai ottenuto, è necessario trovare quelle che sono più recenti, in maniera di andare a intervenire laddove c'è più interazione e vivo interesse, quindi maggior visibilità per il tuo libro.

Per filtrare ulteriormente i risultati e trovare le recensioni più recenti basta impostare l'intervallo di date nelle opzioni in basso a sinistra, come riportato nella seguente immagine:

33

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

Tutto	NikonClub.it > Riconosciamo il personaggio: www.nikonclub.it > ... > Nikon Photo Lab > Foto a tema libero 50 post - 7 autori - Ultimo post: 17 mar 2008 con l'ambiguità ingegnere - scrittore ma forse è l' Adalgisa a fregare me. Beh llio dà, ingegnere, la ringhiera, una crittografista ...
Immagini	
Mappe	
Video	
Notizie	Domenico Ruggiero www.poesieitaliane.it/poesie_italiane_02.php?ida01=4 30 lug 2005 – Professore, ingegnere , scrittore di libri tecnici (siemens, cloride silectron), autore di libri di poesie (...anche Zapping) e racconti, già vincitore di ...
Shopping	
Libri	Hanns Hörbiger e la Welteislehre (La teoria del ghiaccio cosmico ... forum.politicainrete.net > Politica & Cultura > Socialismo Nazionale 10 post - Ultimo post: 29 ago 2010 Hanns Hörbiger (1860 – 1931) è stato un ingegnere , scrittore e astronomo austriaco. La notorietà gli deriva dalla sua teoria del Ghiaccio ...
Luoghi	
Blog	
Discussioni	Cosa volete che un giorno sia scritto sulla vostra pagina di ... it.answers.yahoo.com > ... > Tutte le categorie > Salute > Salute mentale Risolto - 3 risposte - 10 giu 2008 ... fu un ingegnere , scrittore e poeta conosciuto come uno dei massimi esponenti... 2 anni fa; Segnala abuso ...
Meno	
Nel Web	I libri di renato di lorenzo come sono ?? Pagina 47 - Forum di ... www.finanzeonline.com/.../386311-i-libri-di-sharpe-prezzo-como 10 post - 3 autori - Ultimo post: 23 ago 2008 Sono sicuramente un amante della prosa dell' ingegnere scrittore (non rivelo quale tra i due... potrebbe essere anche un terzo incomodo, ...
Qualsiasi data	fotografare con ... leggi il top! - Salario dei Caduti d'Oltremare www.fotografare.com/forum/viewtopic.php?t=16019 15 post - 10 autori - Ultimo post: 7 nov 2009 ... imponente, progettata dal Col. del Genio Paolo Caccia Dominioni di Sillavengo, nobile milanese, ingegnere , scrittore , militare pluridecorato, ...
Ultima ora	
Ultime 24 ore	
Ultima settimana	
Ultimo mese	
Ultimo anno	
Intervallo di date	

ALTRO PER
TROVARE
RECENTI
DISCUSSIONI

Fai poi lo stesso lavoro sui social network. Ad esempio su Facebook seleziona le pagine che per te sono le più idonee a fare pubblicità al tuo libro tra i gruppi e le fan page dedicate ad esempio (è sempre il mio romanzo il caso studio) a Bukowski (abbiamo detto che una Cerchia di potenziali lettori del mio romanzo può essere proprio gli appassionati al genere di Bukowski cui il mio libro può avvicinarsi nelle modalità narrative). Scegli ovviamente i

34

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

gruppi e le fan page con più iscritti, più interazione, maggiore frequenza di aggiornamento dei contenuti e annotati nel solito documento apposito.

Per trovare le fan page, Facebook ha dei filtri appositi che ti semplificano la vita come hai visto poco fa con Google. Supponi che tu voglia cercare le fan page di Bukowski: basta che nella casella di ricerca di Facebook scrivi "Bukowski", premi poi il tasto di ricerca a destra (icona con lente di ingrandimento) e filtri i risultati a sinistra solo per le fan page (vedi immagine seguente).

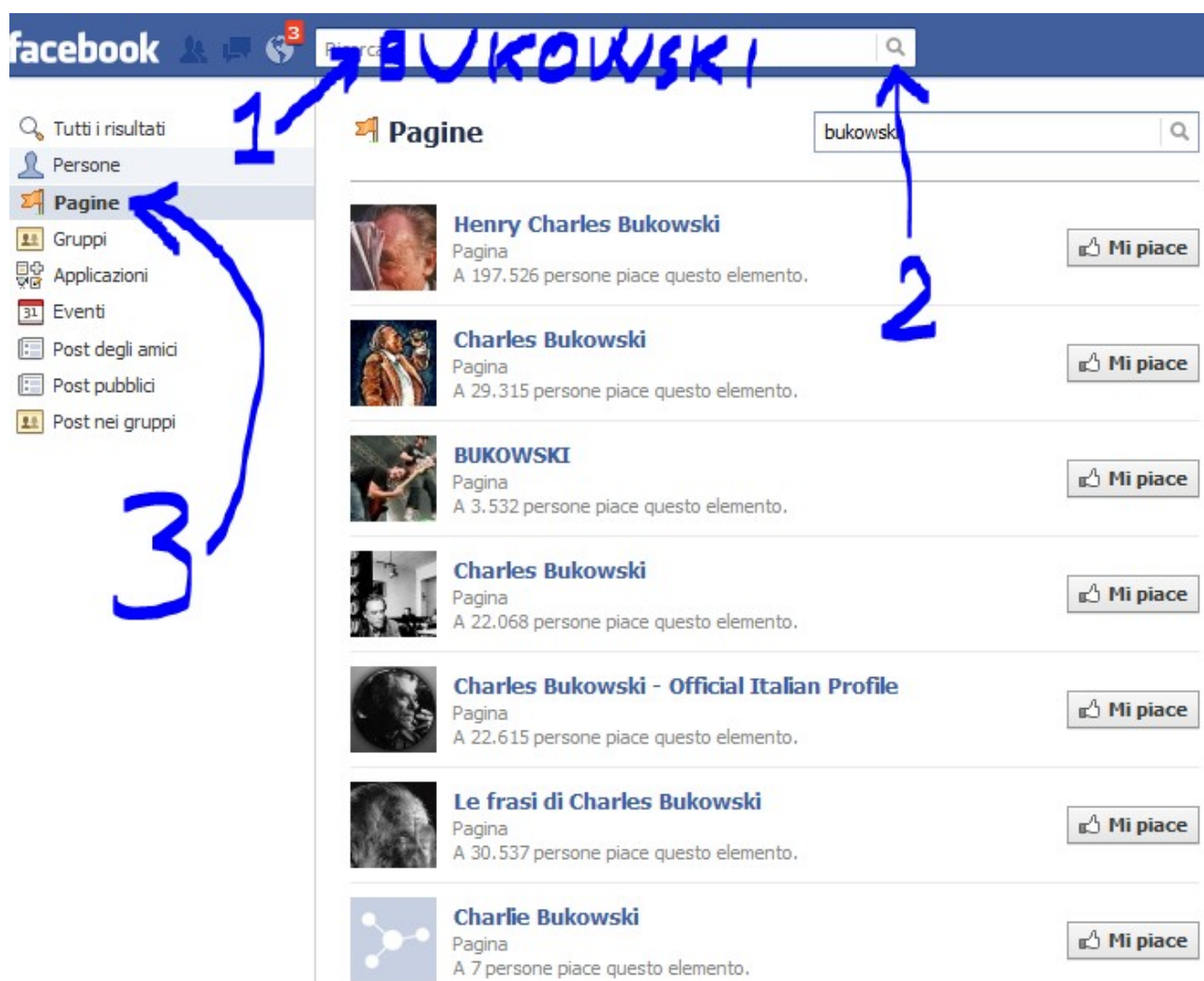
35

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*



Se vuoi cercare i gruppi, basta che anziché selezionare fan page scegli i gruppi nel solito menu verticale di sinistra (vedi immagine sopra).

36

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

In questo modo nel tuo documento apposito, **con qualche minuto di lavoro, avrai raccolto ad esempio una decina di pagine web ad alto traffico (blog, siti, forum, pagine di social network) idonee a pubblicizzare il tuo libro, in quanto frequentate dalle Cerchie dei potenziali lettori che sono interessati al tema ingegneri scrittori e a Bukowski.**

A questo punto **fai la stessa ricerca anche per le altre Cerchie**, che, continuando con lo stesso esempio del mio romanzo, consisterà nel selezionare (e scrivere nel solito documento apposito) le Cerchie dei trentenni delusi, degli amanti dei viaggi in Ungheria, dei fan di Houellebecq etc.

In questo modulo non ti spiego come effettuare concretamente la pubblicità sugli spazi web da te selezionati (lo farò comunque nell'apposito modulo dedicato alla promozione online), ma ciò che ti consiglio è che, dopo che hai speso un'ora del tuo tempo a definire le Cerchie dei potenziali lettori del tuo libro, spendi un'altra ora del tuo tempo per trovare tutti gli spazi web in cui tali Cerchie si ritrovano.

Scrivi tutti questi siti in un documento unico e classificali poi come forum, blog e pagine di social network. **Una volta che avrai a disposizione questo file, anziché la sera “cazzeggiare” (scusami ma è il termine più idoneo che ho trovato) su Facebook, potresti in poco tempo, scansionando tutti i**

37

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

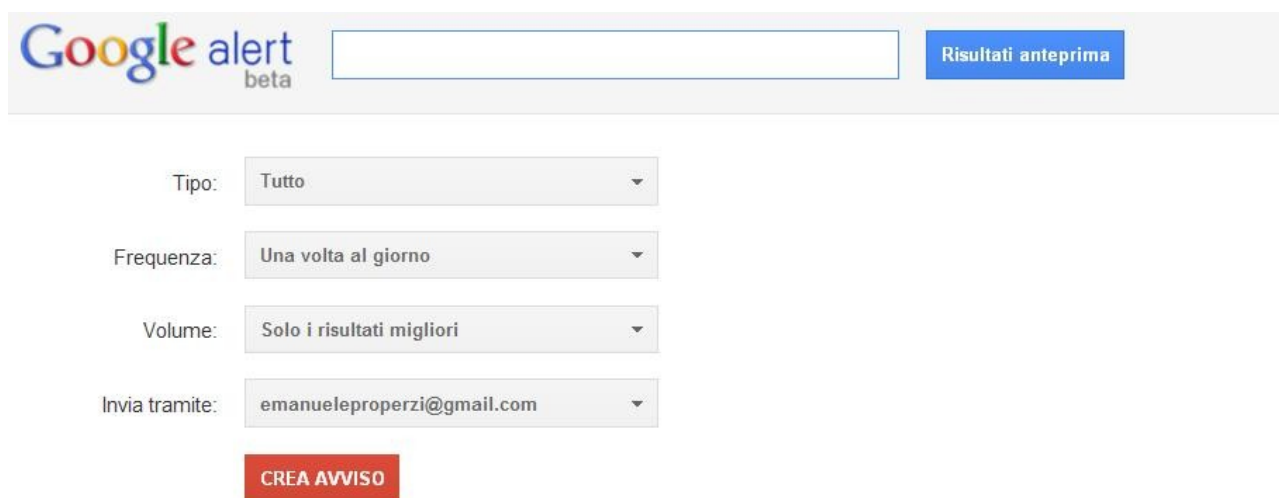
*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

siti che hai salvato uno per uno, inserire commenti e post che fanno pubblicità efficace al tuo libro rivolgendoti a un pubblico “sensibile al tuo libro”. Ovviamente la pubblicità che ti proporrò di fare sarà pianificata e non improvvisata, in ogni caso cerca di cogliere l'importanza di avere sotto mano sempre disponibile un documento apposito con elencate tutte le pagine web delle tue Cerchie.

Quante volte ti è capitato di metterti di fronte al pc e pensare di fare pubblicità al tuo libro senza sapere da dove partire? Con questo elenco di siti sempre a disposizione, saggiamente selezionati da un punto di vista marketing, saprai da subito in ogni momento quali pagine aprire per farti pubblicità da subito.

Per essere sempre aggiornati automaticamente su nuovi contenuti web che trattano gli argomenti trattati nel tuo libro e su cui si basano le Cerchie, Google ti mette a disposizione uno strumento utilissimo che si chiama **Google Alert** consultabile dall'indirizzo <http://www.google.it/alerts> (vedi immagine seguente)

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*



Google alert beta

Risultati anteprima

Tipo: Tutto

Frequenza: Una volta al giorno

Volume: Solo i risultati migliori

Invia tramite: emanueleproperzi@gmail.com

CREA AVVISO

Ti riporto la descrizione ufficiale di Google:

“Rilevamento di contenuti nuovi e interessanti sul Web

Gli avvisi di Google Alert vengono inviati tramite posta elettronica quando online compaiono degli articoli che corrispondono agli argomenti che hai specificato.

Inserisci l'argomento che desideri monitorare, quindi fai clic su anteprima per visualizzare il tipo di risultati restituiti. I Google Alert sono utili, ad esempio, per:

- *monitorare gli sviluppi di una notizia*
 - *tenersi aggiornati su un certo settore economico o sulla concorrenza*
 - *ricevere le ultime notizie su una celebrità o su un evento*
- ricevere informazioni sulle squadre preferite “*

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

Ti consiglio poi di **inserire su Google Alert le parole che riguardano:**

- 1. il tuo nome e cognome**
- 2. il tuo cognome e nome**
- 3. il titolo del tuo libro**

In questo modo ogni volta che qualcuno parlerà di te e/o del tuo libro su qualche articolo web, senza che tu faccia alcuna ricerca, Google ti invierà una email che conterrà il link del sito che ha parlato di te.

Ti sembrerà improbabile (dato che probabilmente non sei uno scrittore famoso) che tu non abbia sotto controllo tutte le fonti che parlano di te, ma se così fosse commetteresti un errore palese. Nel momento in cui inizierai a ricevere qualche recensione e i tuoi libri si diffonderanno, si parlerà sicuramente di te (è per questo obiettivo che stai seguendo questo corso, vero?) e **Google Alert ti segnalerà puntualmente quali sono queste voci. Poi magari le contatterai tu, per avere un nuovo post, una nuova recensione, una collaborazione etc.**

40

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

A questo punto è giunta l'ora di metterti all'opera, cioè di:

- ✦ scrivere quelle che sono le Cerchie del tuo libro in base alle domande che ti ho esposto nel presente modulo,
- ✦ trovare e scrivere tutti i siti, blog, forum, associazioni etc. associati alle Cerchie precedentemente identificate.

A tal proposito puoi compilare il documento Word già pronto, che ho preparato per te e che puoi scaricarti cliccando su [questo link](#).

Buon lavoro ;-.)

41

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

LA PARTE SEGUENTE (altre 300 pagine circa) E' STATA ELIMINATA DAL PRESENTE DOCUMENTO. PUOI ACCEDERE ALLA VERSIONE COMPLETA ACQUISTANDO BSCPE DA [QUESTO LINK](#) al prezzo speciale di 97 euro, anziché 147.

Una volta fatto l'acquisto, riceverai anche il link per accedere alle:

- ✦ 11 ore di lezioni video-Audio-Ebook
- ✦ Mappe mentali delle lezioni
- ✦ Valutazione del tuo testo

e tutti i bonus come descritti nell'anteprima di BSCPE che puoi scaricare sempre da [questo link](#)

42

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

PROGRAMMA COMPLETO DI BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION



LEZIONE 1 - Introduzione

- Perché questo Corso è unico
- Come imparare da chi ha già promosso un libro con successo partendo dalle tue stesse basi
- Come vari autori stanno vendendo più libri con i miei consigli sull'autopromozione
- Come e perché non aver paura di promuovere il tuo libro
- Perché l'investimento più importante per te è imparare come promuoverti
- Come si può dire che promuovere il tuo libro è una tua responsabilità
- La differenza sconosciuta che condiziona le logiche vincenti del passaparola
- Perché devi differenziarti per emergere dal folle mercato editoriale
- Come districarsi saggiamente nella giungla delle tecniche promozionali
- Il trucco che gran parte degli autori non usa per fare una promozione vincente col “giusto tempo”

43

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*



LEZIONE 2 - Cerchie

- Come scovare i lettori potenziali di un libro qualsiasi
- Introduzione ai raggruppamenti dei potenziali lettori in Cerchie
- Perché “formalizzare” le Cerchie dei tuoi potenziali lettori
- Come individuare le Cerchie per romanzi, manuali, saggi e libri di poesie
- Come trovare in modo facile e veloce i siti internet delle Cerchie



LEZIONE 3 - Convincere

- Come sfruttare le leggi della persuasione per vendere più libri
- Classificazione delle leggi della persuasione
- 21 Esempi pratici di marketing editoriale persuasivo
- Esempio di combinazione di tecniche persuasive offline per vendere libri al volo

44

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

→ Esempio di combinazione di tecniche persuasive online per comunicato promozionale efficace



LEZIONE 4 - Nucleo

- Introduzione al Nucleo e all'importanza dei “legami deboli”
- Come fare un marketing potente sapendo che i libri non si acquistano “al primo colpo”
- L'importanza di gestire il Nucleo con uno strumento che non disperde vendite del tuo libro
- Come raccogliere contatti da inserire nel Nucleo
- Come alimentare il Nucleo con le presentazioni del tuo libro
- Come relazionarsi produttivamente con i librai
- Quanti e quali “passaggi sociali” servono per promuoverti alla radio e TV
- Come interpretare e rispettare le propedeuticità promozionali

45

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*



LEZIONE 5 - Relazioni

- Come creare i raggruppamenti del Nucleo
- Come alimentare il gruppo dei potenziali lettori
- Come alimentare il gruppo dei lettori cui è piaciuto il tuo libro
- Come alimentare il gruppo degli opinion leader
- Come alimentare il gruppo delle librerie
- Come alimentare il gruppo delle persone chiave
- Come alimentare il gruppo degli sponsor
- Come non perdere tanti soldi con i tuoi libri lasciati in giro
- Come gestire i consensi per le comunicazioni da inviare al Nucleo
- Come fare presentazioni, interviste ed essere recensiti anche se nessuno ti contatta
- Come sfruttare la fame di contenuti con l'avvento dell'era digitale
- Fino a quando registrare gli elementi del Nucleo

46

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

- Lo strumento gratuito più potente e facile per gestire l'email che veicola il tuo marketing
- 4 trucchi per conoscere gli eventi cui agganciare le tue presentazioni
- 100 Indirizzi di testate giornalistiche cui inviare il tuo comunicato stampa offline



LEZIONE 6 - Piano

- Quanto tempo devi impiegare per eseguire le tecniche di questo Corso
- Quante copie in più puoi vendere grazie a questo Corso
- Come si può redigere un Piano operativo di autopromozione a lungo termine
- In che modo l'email marketing è il perno di una promozione vincente
- La pubblicità spara su molti per raccogliere da pochi: come truffare questa legge
- Perché l'email marketing è il tuo “top marketing” per vendere più libri
- Come personalizzare alle tue esigenze il tuo Piano marketing
- Come fare una comunicazione intelligente, tempestiva e mirata

47

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#).
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

- Perché mettere la “mucca viola” nel tuo Piano marketing
- Come essere realistici nella redazione di un Piano marketing
- Cosa ci faccio io con il mio sistema di email marketing
- Come dettagliare maggiormente il tuo Piano marketing



LEZIONE 7 - Sito Internet

- Come Hemingway si sarebbe promosso nell'era di internet
- 3 segreti che anche tu ignori per un sito che, con una sola visita, vende tante copie di un libro
- Introduzione alle 8 principali sezioni che deve avere un sito che vende alla grande un libro
- Come attrarre sul tuo sito i potenziali lettori del tuo libro bisognosi delle opinioni altrui
- Come vendere il tuo libro dal tuo sito facendo leva sull'empatia emotiva
- Come migliorare la tua scrittura col tuo sito facendolo pure salire nelle classifiche di Google

48

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

- Come indirizzare lettori con abitudini diverse a comprare il tuo libro grazie al tuo sito
- Come non scordarsi nel tuo sito dell'essenziale curiosità di un lettore
- La sezione più importante del tuo sito se vuoi fare lo scrittore a lungo termine
- 9 Trucchi per rendere immediatamente fruibile il tuo libro dai media grazie al tuo sito
- Come crearsi una micidiale pagina di vendita del tuo libro (Landing Page)
- 6 Esempi di Landing Page vincenti per la vendita di libri/ebook italiani
- Come usare la Squeeze Page per aumentare le vendite del tuo libro



LEZIONE 8 - Web Marketing

- Cosa e quali sono i Social Media in cui promuovere il tuo libro
- Come creare il tuo brand di scrittore sui social network
- Come scrivere post efficaci da pubblicare sui social network
- Quali valutazioni devi fare prima di promuoverti a vuoto sui social network

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

- 9 Consigli fondamentali per pubblicizzare il tuo libro con efficacia su Facebook
- I 2 strumenti a pagamento più efficaci per portare traffico certo e di qualità sul tuo sito
- Come capire da dove provengono i visitatori del tuo sito
- 6 facili accorgimenti per ottimizzare il tuo sito (SEO) e farti raggiungere da più lettori
- 8 Trucchi per generare traffico con l'Article Marketing e 49 siti dove inviare tuoi articoli
- Come scrivere Comunicati Stampa efficaci per la promozione libraria sulle Article Directory
- Altri 10 Trucchi per portare una valanga di traffico sul tuo sito
- Come muoversi "saggiamente" dopo aver appreso le varie tecniche online



LEZIONE 9 - Epilogo

- Esempio pratico di uso della "Segreteria automatica" che vende i libri per te senza che tu fai niente
- 8 Esempi di "email automatiche" già pronte per un marketing librario vincente

50

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di www.ScrittoreVincente.com – Vietata la riproduzione

*Contenuto esclusivo per gli iscritti a ScrittoreVincente.com.
Allegato all'offerta speciale di acquisto di BSCPE da [questo link](#) .
Offerta valida 5 giorni dalla data di ricezione dell'email con l'offerta scontata*

- ➔ Descrizione delle condizioni al contorno di promozione editoriale basata sul "follow up"
- ➔ Esempio di Comunicati Stampa Vincenti (che ho usato per colpire nel segno)
- ➔ 13 Software gratuiti da usare per fare una promozione vincente
- ➔ Sporchi trucchi di marketing librario "al limite"
- BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION: il succo del Corso

**PUOI ACCEDERE ALLA VERSIONE COMPLETA
ACQUISTANDO BSCPE DA [QUESTO LINK](#) al prezzo
speciale di 97 euro, anziché 147.**

**Una volta fatto l'acquisto, riceverai anche il link per
accedere alle:**

- ✧ **11 ore di lezioni video-Audio-Ebook**
- ✧ **Mappe mentali delle lezioni**
- ✧ **Valutazione del tuo testo**

**e tutti i bonus come descritti nell'anteprima di BSCPE che
puoi scaricare sempre da [questo link](#)**

51

Trascrizione parziale della parte introduttiva di
BESTSELLER COURSE PREMIUM EDITION

Acquista ora BESTSELLER COURSE PREMIMU EDITION da [questo link](#) per scoprire tutti gli altri segreti, strategie e tecniche avanzate che pochissimi autori in Italia conoscono per aumentare fortemente le vendite di un libro.

a cura di Emanuele Properzi di [www.ScrittoreVincente.com](#) – Vietata la riproduzione