



TRASFORMA I TUOI CONTENUTI

*in una Revenue
Generating Machine*

W O R K B O O K

Benvenuta

Sono Cecilia Sardeo, imprenditrice digitale da oltre 10 anni e sono entusiasta di vederti qui.

In questo Workbook troverai i concetti salienti che abbiamo approfondito durante il Mini Corso Gratuito dedicato a come trasformare i tuoi contenuti in una vera e propria Revenue Generating Machine!

Prova a immaginare come ti sentiresti se...

I tuoi contenuti fossero una vera e propria Revenue Generation Machine
...che puoi attivare senza risentimento e frustrazione 🚀

I tuoi contenuti riuscissero ad attrarre potenziali clienti...
interessati a pagare per quello che offri ✨

Tutto mentre porti avanti la tua Mission e hai l'impatto che desideri
...facendo quello che ami 😁

Se non ci sei ancora riuscita non è colpa tua.

Semplicemente nessuno ti ha ancora detto la cosa più importante da tenere a mente quando crei i tuoi contenuti.

La singola cosa che può fare la differenza tra un hobby molto costoso e un business sostenibile.

Di cosa si tratta? È il momento di scoprirlo insieme.

[@ceciliasardeo](#)
[@impactgirltribe](#)



EMAIL:

team@biz-academy.it

[BIZ-ACADEMY.IT](https://www.biz-academy.it)

*Il tuo successo
digitale dipende
dalla tua
costanza nel
condividere
contenuti che
risolvono il
problema del tuo
cliente ideale...*

...in modo strategico



La formula in 3 FASI per trasformare i tuoi contenuti in una REVENUE GENERATING MACHINE

1

PRIMA FASE

Le uniche 2 tipologie di contenuto che devi creare per generare entrate costanti.

2

SECONDA FASE

I 4 step per decidere cosa pubblicare, quando per attrarre un'audience pronta ad acquistare.

3

TERZA FASE

I 3 elementi per garantire ai tuoi contenuti la massima conversione.

PRIMA FASE

LE UNICHE 2 TIPOLOGIE DI CONTENUTO
CHE DEVI CREARE PER GENERARE
ENTRATE COSTANTI.



Contenuti di valore condivisi online con costanza, permettono alla tua audience di scoprirti, apprezzarti e sceglierti.

Ma non tutti i contenuti hanno uguale valore e dovrebbero richiedere lo stesso tempo per essere preparati.

Esistono 2 tipologie di contenuto digitale che seppur diverse, lavorano all'unisono per generare entrate costanti.

CONTENUTI PER LA TUA CASA DI PROPRIETÀ

Questo è il tuo "long copy content", ossia il contenuto più corposo e strutturato che ti serve per far crescere una lista di iscritti al tuo sito web (la tua casa di proprietà, appunto) e per continuare a coccolarla nel tempo con valore esclusivo e costante. Mi riferisco ad esempio ad un Podcast, alle tue Newsletter settimanali, ad un Freebie di valore, a Video pratici condivisi sul tuo vlog, o ai tuoi blog post.

CONTENUTI PER LA TUA CAMERA D'ALBERGO

Questi sono i contenuti ospitati nelle piattaforme social che hai scelto di utilizzare per farti scoprire e conoscere da nuovi potenziali clienti. Sono post brevi, rapidi, pratici e di fruizione immediata, che nascono dai tuoi contenuti più corposi, e diventano un ponte che porta un'audience qualificata e interessata a visitare il tuo sito web, entrare nel tuo Biz Mondo ed essere esposta a tutto quello che hai da offrire in relazione al tema che desidera risolvere.

SECONDA FASE

I 4 STEP PER DECIDERE COSA PUBBLICARE,
QUANDO PER ATTRARRE UN'AUDIENCE
PRONTA AD ACQUISTARE



1 Prima di tutto, scegli un format per il contenuto che andrai a condividere nella tua casa di proprietà.

Invece di seguire le mode chiediti...

È un format che posso creare facilmente?

È un format sostenibile per me?

2 A questo punto, è il momento di scegliere 4 TEMI QUEEN, ossia i temi pilastro per cui vuoi essere conosciuta sul mercato.

Per individuarli, ti basterà rispondere a queste domande:

- Cosa vuole conoscere il mio cliente ideale?
- Cosa deve conoscere il mio cliente ideale?
- Di cosa parlano le figure autorevoli della mia nicchia (di solito hanno già fatto il lavoro per te)
- Quali sono le short tail keyword più cercate su Google?
- Quale problema specifico risolvo con la/e mia/e offerta/e?



Se non sei sicura di quello che la tua audience vorrebbe risolvere/conoscere/approfondire, chiediglielo con un sondaggio via email oppure via social, usando una o più delle seguenti domande:

- *Quale sfida relativa a [la tua nicchia] ti preme superare in questo momento?*
- *In che cosa hai più bisogno di aiuto?*
- *Se potessi scegliere un solo desiderio da esaudire, quale sarebbe?*





3

Una volta individuati i tuoi Temi Queen, dobbiamo definire 3 MICRO TEMI per ciascuna regina.

Lo scopo dei micro temi, è quello di allineare i nostri contenuti alle esigenze più specifiche della nostra audience.

Per individuarli, ti basterà rispondere a queste domande:

- Quali domande mi vengono fatte più spesso sui social o via mail?
- Quali Long Tail Keyword sono più cercate nella mia nicchia?
- Quali temi sono affrontati nei webinar/podcast/canali social di creators della stessa nicchia?
- Quali domande vengono lasciate nei commenti sotto a questi webinar e post?

4

Infine, non ci resta che sviluppare ogni tema che abbiamo individuato in 8 angolazioni diverse. Vediamolo in un esempio applicato ad uno dei miei temi queen.



BUSINESS AUTOMATION

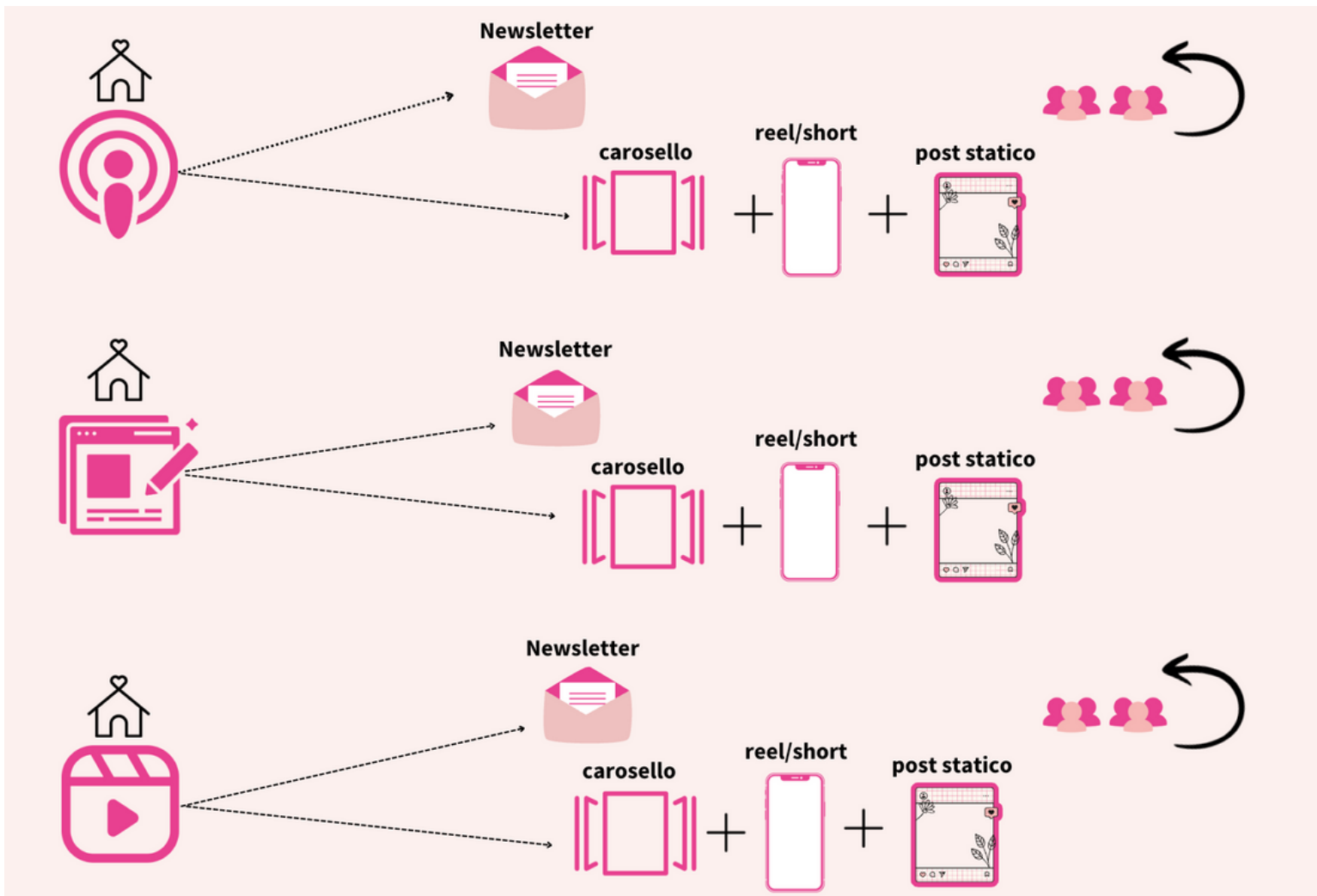
CREARE UN CORSO ONLINE

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. COS'È | • Cos'è un corso digitale e quali format può avere |
| 2. BENEFICIO | • Perché creare un corso online può cambiarti la vita |
| 3. CURIOSITÀ | • 3 cose sui corsi online che non ti hanno mai detto |
| 4. ERRORI | • 6 errori da non fare MAI nel tuo corso online |
| 5. SORPRESA | • Leggi prima di lanciare il tuo prossimo corso online |
| 6. NICCHIA | • Guida alla creazione di corsi digitali per influencer |
| 7. ESPERIENZA | • Come ho generato 200 acquisti con il mio corso digitale |
| 8- LIBRI/BLOG/
TOOLS/PODCAST | • 4 strumenti che ti servono per lanciare il tuo corso online |



Il passaggio finale di questa fase consiste nel trasformare ogni long copy content creato secondo le diverse angolazioni, in almeno 3 social media post e 1 newsletter!

I diversi formati social con cui creare i 3 social media post varieranno in base alla piattaforma che utilizzi ma possono essere un carosello, reel/short, post statico con foto, post statico con grafica (creata con Canva), story.



TERZA FASE

I 3 elementi che ogni contenuto deve avere per garantirti la massima conversione



Non è raro avere un sacco di idee e non sapere come strutturarle, come scriverle, e trasformarle in un contenuto che non solo sia fruibile, ma dia anche i risultati sperati in base all'obiettivo che ti sei prefissa.

Tutto diventa MOLTO più semplice, quando tieni a mente le 3 parti di cui si compone ogni contenuto a prova di conversione.

ATTENZIONE > VALORE > AZIONE

Vediamoli insieme uno ad uno, con qualche esempio pratico alla mano.

L'ATTENZIONE consiste in un incipit a prova di scrolling, una frase che sia in grado di fermare istantaneamente il pollice della tua audience, mentre scrolla forsennatamente.

Ecco alcuni esempi di incipit efficaci:

- *Sono solo io o anche tu quando devi pubblicare sui social sei sempre a corto di idee?*
- *Chiamata per tutte le imprenditrici che sono stufe di lavorare 18 ore al giorno*
- *6 Errori da non fare mai quando organizzi l'agenda*
- *4 strumenti di cui non puoi fare a meno se hai un blog*

Usa le 8 angolazioni per creare un incipit a prova di scrolling

Il VALORE si riferisce al valore pratico che offri alla tua audience per risolvere un problema specifico.

Se riesci a sviluppare questo punto in elenchi puntati o numerati, o in fasi (come abbiamo visto in questo Biz Training), renderai il contenuto molto più facile da consumare, ricordare e soprattutto IMPLEMENTARE!

Ricorda infatti, che la tua audience non ti segue o sceglie per l'informazione che fornisci, ma per la TRASFORMAZIONE che mettere in pratica ciò che condividi le permette di raggiungere.



“

Un contenuto senza invito all'azione è come un aereo a cui vengono tolte le ali

- Cecilia Sardeo



Se non chiedi a qualcuno di fare qualcosa, nessuno farà nulla e tu continuerai a pubblicare con 0 risultati di engagement o conversioni.

Concludi sempre ogni tuo contenuto (social/blog/podcast/newsletter/video) con una Call To Action (CTA) semplice e chiara, in linea con l'obiettivo di quel contenuto.

Ecco alcuni esempi pratici:

INVITO A RISPONDERE: Quali di questi strumenti ti piacerebbe approfondire in un nuovo corso online?

INVITO ALL'ACQUISTO: Vola al link in bio/clicca qui per imparare a lanciare il tuo corso online con successo e senza stress.

• **INVITO AD ISCRIVERSI:** Vola al link in bio/clicca qui e scarica la guida gratuita per imparare a lanciare il tuo corso online con successo e senza stress.



Ricorda che ogni contenuto può avere uno di questi 3 obiettivi:

1) Attrarre nuovi iscritti - questo può essere l'obiettivo di post social/blog/podcast/canale video

2) Coccolare chi è già iscritto al tuo sito - questo può essere l'obiettivo di una newsletter, ma può esserlo anche di un blog/podcast/canale video

3) Portare a nuovi clienti - questo può essere l'obiettivo di un'email, una sponsorizzata, ma anche un post sui social.

L'invito finale a fare qualcosa, in linea con l'obiettivo del contenuto è una componente **FONDAMENTALE** perché i tuoi contenuti possano convertire.

Detto questo, non sempre l'invito all'azione che scegliamo funzionerà come ci aspettiamo. La chiave è continuare a sperimentare in modo funzionale alle esigenze del business e a quelle di chi ti segue ❤️



Pensi che seguendo queste 3 fasi potresti finalmente generare di più, grazie ai contenuti gratuiti che già crei per il tuo business?

Non avevo dubbi!



**...ORA PUOI
SCEGLIERE**



“

Puoi
implementare
tutto questo
da sola e...

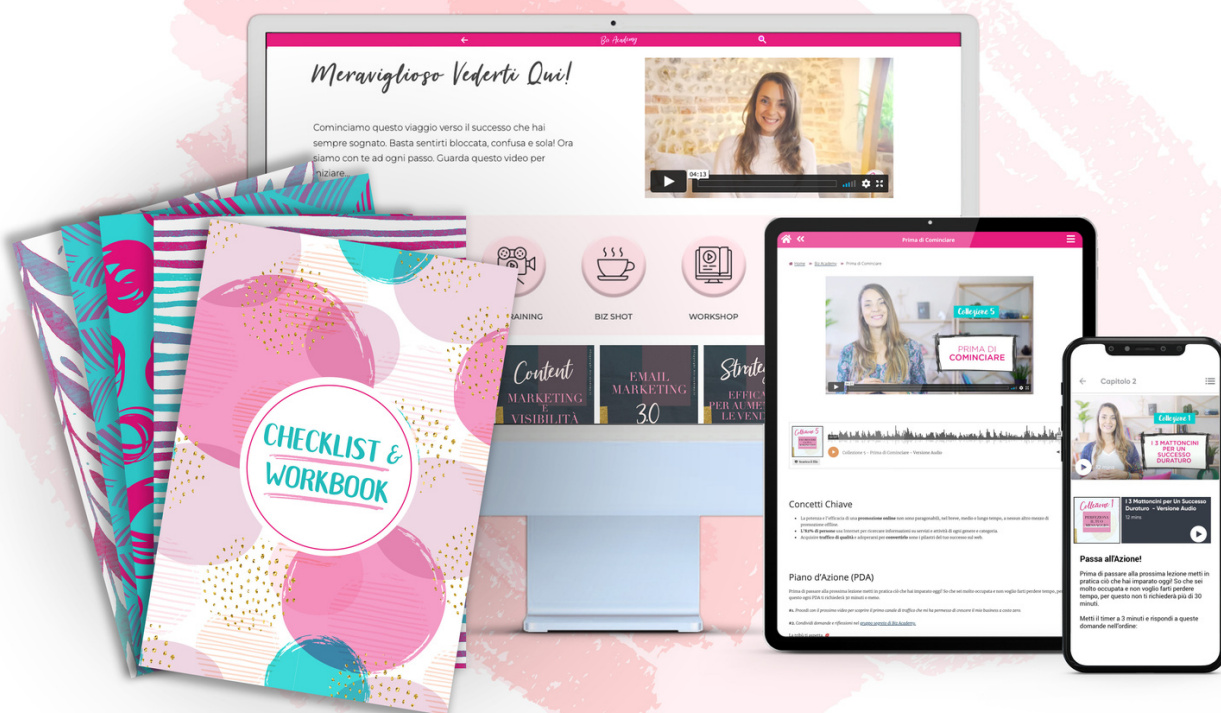
- Individuare quali problemi puoi aiutare la TUA audience a risolvere
- Creare contenuti di qualità adatti alla tua nicchia
- Inserirli in un ecosistema digitale automatizzato
- Ottimizzarlo per la massima conversione
- Aggiustare il tiro se qualcosa non funziona come previsto

...oppure puoi fare tutto questo con me al tuo fianco

...e usare l'intero sistema e tutte le risorse che mi hanno permesso di costruire, monetizzare, automatizzare e scalare il mio business sul web.

Adattandolo al tuo business e ai tuoi obiettivi!

Preparati ad essere accompagnata da qualcuno che ti vede per chi sei veramente e in grado di suggerirti quello di cui hai bisogno TU e nessun altro!



“

La strada dell'imprenditrice è già difficile di suo... non c'è motivo di percorrerla da sole.

COSA DICONO LE BIZGIRLS...



I SOLDI MEGLIO SPESI DI SEMPRE!

Non credevo ai miei occhi quando vedevo il numero su PayPal che cresceva. Si è avverato il miracolo: posso ridurre il mio lavoro "in presenza" per lavorare più in digitale. In questo momento ho la certezza che se succedesse qualcosa a mio marito io riuscirei a mantenere la mia famiglia!

Silvia Goggi - Nutrizionista clinica



Quello che mi ha sorpreso è **la cura di Cecilia nel seguire e rispondere a qualunque dubbio** e incertezza in modo utile e intelligente. Cecilia non ti da mai "la risposta" ma risponde ai tuoi quesiti con quelle imbeccate che servono per trovare la TUA risposta. E poi c'è la community di Biz Academy, ricca di **donne straordinarie** con cui sto intrecciando relazioni importanti sia a livello personale che professionale.

Paola Palombi - Strategist Digitale



Non smetterò mai di dire quanto Biz Academy si adatti davvero a tutti i tipi di business se lo scopo del business è quello di offrire un buon servizio, vero, professionale e appassionato. Credo che **non ci sia un'altra community business come questa. È praticamente come avere un tutor uno a uno sempre con te.**

Cecilia Sardeo dirti grazie ormai è riduttivo davvero.

Milena Pusole - Agente di viaggi



Ieri ho venduto il mio primo prodotto grazie a una newsletter con cui ho curato da qualche settimana la mia mailing list.

Da inizio giugno sono in Biz Academy e solo grazie a questo **sono arrivata alla prima vendita in 1 mese e qualche giorno.** Studiando e seguendo il metodo di Cecilia Sardeo, ho inquadrato il mio progetto facendolo diventare un ecosistema.

Alessandra Pistagna - Italian Hospitality Specialist



COSA DICONO LE BIZGIRLS...

Non ho da chiedere nulla stamattina, la mia è solo una dichiarazione d'amore motivata da anni di mia presenza nel gruppo. Quando sono là fuori partono rispostacce, luoghi comuni, invidie, colpi nella schiena, bugie e mille altri fastidi che sui social diventano impossibili alle volte.

Qui c'è sempre un sostegno morale, quasi amicale, oltre che imprenditoriale.

C'è un lato umano che faccio fatica a trovare altrove. È il mio piccolo paradiso.

Non sottovalutate questo spazio idilliaco. Ci lavoriamo tutte e si sente e soprattutto, è possibile che esista.

Per me è un punto fermo, oltre che di crescita.

Questo gruppo è stato dentro la pandemia e ora la guerra e prima ancora con problemi di tutte.

C'è, si rinnova, aumentano le presenze nuove ma non cambia la base, che è sempre moralmente ineccepibile.

Grazie [Cecilia Sardeo](#) e [Loris Frigo](#).

Si ringrazia sempre poco, quindi lo faccio iniziando la giornata pensando a voi e a tutte le ragazze qui dentro.

Ora al lavoro con super motivazione!

#successi

Ciao a tutte ragazze e ciao [Cecilia](#), oggi voglio assolutamente condividere con voi i miei successi delle ultime settimane 🥰🥰🥰
Ho iniziato a fare delle dirette sulla pagina facebook da quando eravamo in lockdown, quindi con il negozio fisico chiuso era impossibile arrivare alle mie clienti se non con dei video e fin lì tutto bene... poi un bel giorno ho pensato di caricarle anche sul canale you tube perchè in tante mi dicevano che non essendo su facebook non riuscivano a vedere le dirette così ho salvato il video e ripubblicato anche lì (santo potere del riciclo 🙏)

A dicembre uno dei video sul you tube ha ricevuto migliaia di visualizzazioni e tantissimi commenti che prima di allora non erano mai arrivati...chissà cos'ha scaturito questa cosa me lo chiedo ancora adesso 😊

Sta di fatto che su consiglio di [Cecilia](#) ho continuato fino ad ora in questo modo e ho testato e provato vari tipi di video, presentazione prodotti, video tutorial ecc..

Grazie alle tantissime visualizzazioni e iscritti al canale ho attivato anche la monetizzazione e proprio ieri mi è arrivato il primo bonifico!!! 🎉

Che siano 10 o 100 euro non importa, la soddisfazione è stata davvero tanta che va ben oltre al compenso monetario, comunque ben venga tutto ovviamente 😊

Centinaia di persone nuove ci scrivono direttamente su whatsapp e avere il loro contatto sia telefonico che mail grazie al freemium che richiedono tramite l'iscrizione è davvero super!!

Per non parlare degli ordini che arrivano dal sito 🥰

Tanta tanta roba ragazzi!!! 🎉

Sono super felice e soddisfatta di tutto quello che ho fatto e sto facendo, la costanza e l'impegno di certo sono la chiave fondamentale di tutto questo percorso...sono tre anni che ho aperto l'e-commerce e il canale you tube e nessuno si era accorto di noi nonostante continuassimo a pubblicare...lo facevamo per le nostre clienti fisiche che prima venivano in negozio e andava bene così.. ma poi tutto si è ampliato a mille e facciamo quasi fatica a starci dietro perchè non eravamo abituate a questi numeri!

Grazie [Cecilia](#), grazie [Loris](#) con i vostri preziosi consigli sono cresciuta molto professionalmente, ho acquisito delle competenze che mai e poi mai avrei pensato...

Mi sento sicura di quello che faccio perchè vedo i risultati immediati appena pubblico un video, le persone mi scrivono e mi ringraziano, ho trovato la mia Doris e soprattutto ho capito come devo parlarle e cosa vuole sentire!!!

Grazie a voi meraviglioso gruppo che ci siete, perchè quando ho un dubbio vado a rileggere i vostri post e le varie risposte ed è proprio lì che la maggior parte delle volte trovo anche le mie!

Sono felice ecco....e volevo dividerlo con voi 🥰🥰🥰
Volere è potere!!!

Un abbraccio di cuore a tutte voi 🥰



**Pronta per unirti alla Biz Family e portare
la crescita del tuo business alle ★★?**

**Scrivici un'email a team@biz-academy.it
e ti manderemo il link per accedere
al prezzo più basso disponibile oggi.**

COSA DICONO LE BIZGIRLS...



A fine novembre ho attivato una campagna promozionale di pochi euro (davvero pochi!) sui miei social, per promuovere la pubblicazione del mio secondo libro.

Non sapevo come star dietro agli ordini che continuavano ad arrivare, risultato: un centinaio di vendite in 2 settimane.

Maurizia Scaletti - Life Coach



Mi sento presa per mano da te e dalle Biz girls, **non mi sento sola.**

In questo anno sono cresciuta tantissimo dal punto di vista professionale, mi sento più competente, "**una piccola autorità nel mio settore**" e questo grazie a te Cecilia che ci fornisci tutti gli strumenti per farcela davvero!

Michela Magelli - CEO Bindcopy



Avevo preso nota della data di fine contratto e la vedevo avvicinarsi con terrore... **Non riesco ad immaginare attualmente di restare senza i consigli preziosissimi di Ceci, tutti i video corsi, le live e la forza della Community.** Considero questo investimento un alleato per il mio business e io mio equilibrio... e resto con voi :-)

Sabrina Migani -
Counsellor in Analisi Transazionale



Pronta per unirti alla Biz Family e portare la crescita del tuo business alle ★★?

Scrivici un'email a team@biz-academy.it e ti manderemo il link per accedere al prezzo più basso disponibile oggi.

COSA DICONO LE BIZGIRLS...

#traguardi #successi

Cecilia Sardeo #bizgirls

eccomi qua per raccontarvi il mio primo traguardo raggiunto con i mini-tools

ho lanciato il 4 giugno, e mi sono data come primo obiettivo al 30 giugno 100 iscritti al freemium e 10 acquisti del percorso completo

al 30 giugno avevo, 122 iscritti al freemium e 17 acquisti del percorso completo

per me è stato un bel risultato che mi ha dato tanto coraggio; adesso devo andare avanti e potenziare tutti gli aspetti, un passo alla volta, ma ho una buona base di partenza; ci sono tante cose che posso fare ancora seguendo le #BizTappe

Tante cose da festeggiare, per fortuna, nonostante il periodo per niente facile. Ma quello che voglio mettere qui, nero su bianco, è il mio primo libro! Non ci posso credere ancora! Me lo giro e rigiro tra le mani e penso: è mio, sono le mie parole, pensate una ad una.

Sto lavorando al lancio. E' già molto atteso. E nei ringraziamenti non ho potuto fare a meno di ringraziare di cuore **Cecilia Sardeo**, senza la quale non sarei qui adesso, a fare di lavoro quello che più amo al mondo. Senza l'aiuto fondamentale sul Mindset, non sarei qua a lavorare bene, con una situazione personale che scivola di qua e di là. Con un piccolo passo alla volta, costante, strategico, disciplinato sto diventando inarrestabile.

Pronta per unirti alla Biz Family e portare la crescita del tuo business alle ★★☆☆?

Scrivici un'email a team@biz-academy.it e ti manderemo il link per accedere al prezzo più basso disponibile oggi.



“

L'unica azione sbagliata nel tuo business è quella che non hai intrapreso.

**Al tuo successo,
Ceci xx**

[@ceciliardeo](#)
[@impactgirltribe](#)



EMAIL:

team@biz-academy.it

BIZ-ACADEMY.IT