Farti scegliere per chi sei

COME CREARE UN'IDENTITÀ ONLINE CHE ATTIRA NATURALMENTE I TUOI CLIENTI

Lezione 1

Cambiare prospettiva per comunicare con efficacia e sostenibilità

Ciao e benvenuta a questa prima lezione del nostro percorso!

Se sei una coach, una counselor, una terapeuta, un'operatrice olistica o una professionista della crescita personale, è molto probabile che tu ti sia trovata spesso in questa situazione: da un lato senti un desiderio sincero e profondo di aiutare gli altri con la tua attività; dall'altro provi un'avversione vera e propria verso l'autopromozione o ti senti a disagio quando arriva il momento di farti vedere online.

Forse sei molto preparata, ami formarti continuamente e fare nuovi corsi, ma quando provi a promuoverti – magari creando il sito, la pagina Facebook, il profilo Instagram, o lanciando proposte gratuite e a pagamento – i risultati non arrivano oppure sono molto al di sotto del tuo potenziale. Quando succede questo, nascono due convinzioni errate molto diffuse:

1. **La convinzione che per promuoversi serva essere aggressive, insistenti e "rompere le scatole"**, rimanendo incollate al computer tutto il giorno.

2. **L'illusione del "segreto magico"**: la sensazione che esista un ultimo ingrediente nascosto che gli esperti di marketing conoscono e che, una volta scoperto, risolva tutto per magia.

La verità è che **non c'è alcun segreto**. I meccanismi del web e del marketing sono noti. Il primo passo per costruire basi solide per la tua attività è scardinare queste convinzioni, cambiare prospettiva e smettere di fare fatica rincorrendo un approccio frammentato. Spesso abbiamo già i computer e gli scaffali pieni di

bozze, corsi abbozzati e idee preziose: il primo lavoro strategico da fare è proprio imparare a valorizzare questo patrimonio senza disperdere energie.

Chi sono e perché ti racconto questo

Sono una laureata in ingegneria gestionale con un master in business start-up e dal 2004 lavoro nella formazione, prima in ambito ingegneristico e dal 2013 nella formazione online e nel marketing con il progetto *Business del Cuore*®. Ho affiancato centinaia di donne e professioniste della crescita personale (e collaborato con formatrici importanti e scuole di formazione) ad aprirsi al web senza snaturarsi, oltre a pubblicare il manuale *Marketing per timide* e altri testi.

Ma oltre al lavoro sono una mamma e una donna con tantissime passioni: dalla scrittura di romanzi all'armonium, dall'orto all'aromaterapia e alla mindfulness. Spesso mi chiedono: *"Ma come fai a fare tutto?"*. Per far funzionare le cose e vivere in equilibrio senza esaurirsi, io punto su tre pilastri:

- **Produttività ciclica:** ascoltare i propri ritmi naturali (riposo, pause, alimentazione, meditazione) perché non siamo macchine né linee rette.
- **Organizzazione flessibile:** sfruttare il web per lavorare dove e quando si vuole, concentrando il lavoro nei momenti in cui la propria energia e attenzione sono al massimo.
- **Tecnologia appropriata:** la tecnologia minima, semplice e utile che serve davvero a raggiungere i propri obiettivi, senza farla diventare una gabbia ma usandola per creare sistemi che lavorino per noi (come l'automazione delle vendite o la gestione del focus).

Non esistono strategie universali: la tua è unica

Ognuna di noi è diversa, e quindi anche la strategia di comunicazione deve essere sartoriale e personalizzata. Ad esempio:

- Con **Margherita** abbiamo ridotto la quantità di contenuti da produrre ogni volta e abbiamo automatizzato il sistema di pagamenti e appuntamenti per risparmiare tempo.
- Con **Donatella** abbiamo strutturato un sistema per riutilizzare nel tempo i tantissimi contenuti di valore che aveva già creato, anziché continuare a produrne di nuovi.

- Con **Tiziana** abbiamo lavorato sul brand e sull'empatia per elevare il livello percepito della sua comunicazione.

Comunicare le cose giuste nel modo giusto

L'errore principale sul web consiste nel **comunicare le cose sbagliate nel modo sbagliato**:

- **Comunicare le cose giuste** significa partire dai propri valori autentici e rivolgersi a una persona specifica (il tuo cliente ideale / la tua nicchia). Parlare a tutti in modo generico rende la comunicazione invisibile. Quando conosci a fondo le esigenze e le parole della tua persona di riferimento, crei un contatto emotivo e profondo in ogni tuo contenuto.

- **Comunicare nel modo giusto** significa adottare modalità coerenti con la tua natura ed evitare ritmi insostenibili che rischiano di compromettere la tua salute o la qualità della tua vita. Non serve passare 4 ore al giorno sui social se non ti piace: puoi scegliere contenuti a lungo termine che restano fruibili nel tempo.

Le due colonne portanti dell'ecosistema di comunicazione

Per costruire una presenza efficace e sostenibile serve strutturare un **ecosistema** basato su due pilastri:

1. **L'identità che attira:** la prima fase del lavoro. Consiste nel definire il modo in cui ti presenti affinché un potenziale cliente capisca al volo che sei la persona giusta per lui. È un lavoro di chiarezza che si fa all'inizio e si chiude, per permetterti di passare subito all'azione senza rimanere bloccata nella teoria.

2. **Azioni sostenibili di visibilità e connessione:** il fare e continuare a fare nel tempo con un ritmo costante. Comprende due aspetti indispensabili:

    - **Visibilità:** portare un flusso continuo di nuove persone a conoscere la tua identità (fisiologicamente alcune persone si allontaneranno nel tempo, ed è normale).

    - **Connessione:** coltivare la relazione e la fiducia con chi ti segue già (tramite email, social, messaggistica o eventi dal vivo), perché, prima di diventare clienti, le persone hanno bisogno di fidarsi di te.

Punti chiave da ricordare per questa lezione:

- **Sbarazzati dei falsi miti:** la promozione etica non è aggressività né trucco magico, ma condivisione di valore autentico.

- **Attingi al tuo patrimonio:** valorizza le idee, i testi e i materiali che hai già prima di creare cose nuove.

- **Scegli la sostenibilità e la tecnologia minima:** rispetta i tuoi ritmi, la tua vita complessiva e usa solo la tecnologia che ti semplifica il lavoro.

- **Definisci l'identità e mantieni le azioni nel tempo:** crea la tua identità per attirare le persone giuste e mantieni vive le azioni di visibilità e connessione.

Cosa faremo nella prossima lezione: Nella Lezione 2 entreremo nel vivo della prima colonna portante: vedremo come si costruisce concretamente un'**identità che attira**, quali sono gli elementi fondamentali da comunicare e cosa è meglio evitare nelle prime fasi.

Esercizi extra per te

Nota di leggerezza

Ci tengo a dirti che **questi esercizi sono del tutto facoltativi**. Il percorso, i suoi concetti chiave e la trasformazione di prospettiva funzionano perfettamente anche solo ascoltando e riflettendo sulle lezioni.

Se però in questo momento hai tempo, energia e la curiosità di mettere subito "le mani in pasta", questi esercizi ti daranno un grande vantaggio pratico: ti aiuteranno a far posare le idee, a fare ordine nel materiale che hai già a disposizione e a costruire fin da subito la tua routine di lavoro su misura per te, senza ansia e senza spreco di energie.

1. Mappa dei "Falsi Miti" e Decostruzione dei Blocchi

Per alleggerire la testa dalle regole rigide sul marketing e ritrovare la tua modalità naturale, prendi un foglio e dividilo in due colonne:

- **I *"Devo"* che mi pesano:** scrivi tutte le convinzioni o le regole sul marketing che ti creano resistenza o disagio (es. *"Devo pubblicare tutti i giorni sui social"*, *"Devo fare chiamate di vendita insistenti"*, *"Devo stare sempre davanti allo schermo"*).

- **La mia alternativa sostenibile:** riformula ciascuna regola secondo la tua natura e i tuoi ritmi reali usando "*Voglio*" o "*Posso*" al posto del "*Devo*" (es. *"Posso creare contenuti a lungo termine che durano nel tempo"*, *"Posso offrire valore sincero e lasciare che le persone scelgano in autonomia"*). Rileggi questa nuova formulazione: come ti fa sentire?

2. L'Inventario del tuo "Patrimonio Nascosto"

Prima di metterti a creare cose nuove da zero, andiamo a esplorare il tesoro che hai già archiviato nei tuoi cassetti:

- Apri le tue cartelle sul computer, i taccuini o le bozze dei social.

- Individua **3 materiali già scritti o abbozzati** (un vecchio articolo, gli appunti per un workshop, la bozza di un post mai pubblicato o le slide di un incontro).

- Per ciascuno, scrivi **un modo semplice per riutilizzarlo o valorizzarlo oggi**, risparmiando tempo ed energia.

3. Il Check della tua "Tecnologia appropriata" e del tuo Ritmo

Rispondi brevemente a queste 3 domande per impostare la tua sostenibilità:

1. Qual è il momento della giornata o della settimana in cui la mia energia e la mia attenzione sono più alte per lavorare alla mia comunicazione?

2. Qual è un ritmo di presenza online che posso mantenere nel tempo con serenità, senza togliere spazio alla mia vita privata o al riposo?

3. C'è un'automazione o uno strumento semplice (come la gestione automatica di pagamenti o appuntamenti) che mi toglierebbe un grande peso organizzativo dalle spalle?