



**LIQUID
BUSINESS
FORMULA**

Percorso

Liquid Business Formula



Tappa 3 Poster



Disclaimer Legale

Manuale e schede di Lavoro a uso ESCLUSIVO del corsista. Copyright Liquid Business Group s.r.l. Tutti i diritti sono riservati. Sono espressamente **vieta-te** la diffusione, la riproduzione e la vendita con qualsiasi mezzo. Il presente manuale costituisce parte integrante di un corso di formazione ad uno **esclusivo** del corsista. Ogni copia è digitalmente contrassegnata, unica e riconducibile al corsista che ne è **esclusivo** avente diritto all'uso e alla consultazione. La distribuzione o la condivisione del presente manuale con qualsiasi mezzo costituisce **reato**.



Liquid Business Formula Poster

In questa tappa parleremo di quello che è forse lo strumento più importante di tutto il programma Liquid Business Formula, vale a dire il Liquid Business Formula POSTER.

Business Liquido di: _____

Formulato in data: _____

1. TROVA LA TUA IDEA

2. CREA IL MODELLO DI BUSINESS

1-2 QUADRANTI DELLA PROGETTAZIONE	<div style="text-align: center;"> <p>Passione</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Know-How</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Maxime Offer</p> <ul style="list-style-type: none"> - Scalabile; - Prezzo > Core Offer; - Con upsell a 5 x. </div>
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 60px; margin: auto;"> <p>Your Great Idea is Here!</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Strategia</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Hook Offer</p> <p>Requisiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sexy, rilevante la core Offer; - Ultra specifico; - Immediatamente comprensibile; - A percezione di valore elevato; - Facilmente fruibile; - Velocemente consumabile. </div>
	<div style="text-align: center;"> <p>Analisi</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Core Offer</p> <p>Puoi scegliere tra:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Merce in dropshipping; - Libro autopubblicato; - Software: infoprodotto o tool; - Prezzo compreso tra i 7 € e i 200 €. </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Continuity Offer</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ricorrente; - Scalabile; - Può essere esternalizzato (White Label); - Facile da sostituire (lato fornitore); - Difficile da sostituire (lato cliente). </div>
	<p style="font-size: 8px;">Ricorda: devi raggiungere almeno 90 punti</p>	<p style="font-size: 8px;">Differenziazione - Elevator Pitch</p>	<div style="text-align: center;"> <p>Time Offer</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prezzo > Core Offer; - Può non essere scalabile. </div>
1-2 QUADRANTI DELLA PROGETTAZIONE	<div style="text-align: center;"> <p>Persuasion Nurturing</p> <p>Strumenti X4</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Trucchi" & "Segreti"; - Strategie spiegate; - Casi di studio; - Schermi "Pronto uso"; - Link utili. </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Customer Care</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Livello 2: Conversion Rate</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conversion Rate; - Open click rate. </div>
	<div style="text-align: center;"> <p>Storytelling X2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Viaggio "dell'eroe"; - Case History; - "Best of..."; </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Iniziativa Extra</p> <ul style="list-style-type: none"> - Online & offline; - Partnership; - Fiere e convegni; - Radio, giornali & tv; - Promozioni sul territorio. </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Livello 1: CPA & CPL</p> <ul style="list-style-type: none"> - CPA; - CPL. </div>
	<div style="text-align: center;"> <p>News X2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tema "caldo"; - Provocare un "vip". </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Livello 3: Life Time Value</p> <ul style="list-style-type: none"> - UTM. </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Offerta X1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Promozioni; - Call to action; - Partnership. </div>
	<div style="text-align: center;"> <p>Riprova Sociale X3</p> <ul style="list-style-type: none"> - Riconoscimenti; - Articoli o citazioni; - Apparizioni radio/tv; - Testimonianze; - Foto/video. </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Involgimento X2</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sondaggi; - Domande dirette; - Richieste. </div>	<div style="text-align: center;"> <p>Livello 2: Conversion Rate</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conversion Rate; - Open click rate. </div>

3. IMPOSTA IL SISTEMA DI VENDITA

4. AVVIA IL MARKETING

Liquid Business Formula By Liquid Business Group Ltd. All rights reserved

japp.liquidbusinessformula.com

Questo poster, andrà appeso alla parete della tua "Bat Caverna" e lo utilizzerai per progettare e monitorare il tuo business liquido. Per farlo utilizzerai dei post-it.

Questi post-it ti serviranno anche per ragionare, guardare come stai sviluppando le varie aree del tuo business e mantenere il quadro d'insieme. I quadranti del Liquid Business Formula poster sono divisi a loro volta in quadranti in alto e quadranti in basso. I quadranti della parte alta del poster sono quelli dedicati alla progettazione del tuo business. Quelli della parte inferiore sono dedicati al monitoraggio, vale a dire



all'andamento del business. Questo significa che una volta lanciato il business, continuerai a servirti del Liquid Business Formula poster per fare il tuo brainstorming. La dimensione ideale per stampare il Liquid Business Formula poster è di 70X100 vale a dire la classica dimensione "poster"; ma dal momento che questo non è sempre facilissimo per chiunque, specie per chi non ha voglia di cercarsi una tipografia organizzata per stampare in grandi dimensioni o non ha voglia di spendere per una stampa e spedizione online, puoi scaricare il Liquid Business Formula Poster nella versione standard o divisa nei 4 quadranti separati, in modo che tu possa recarti in una qualunque tipografia e stampare 4 singoli fogli A3; in quel caso la porzione di parete che occuperà nella tua stanza sarà di 594 x 840 cm, ovvero l'equivalente di 4 fogli in formato A3. Certo nessuno ti vieta di stampare i 4 fogli in A4 dalla stampante di casa, ma se per te è troppo impegnativo già solo passare in tipografia...forse non hai tutta questa voglia di impegnarti nella creazione del tuo business liquido, no?! Quindi, man mano che vai avanti con il programma, risolverai tutti quei problemi e indovinelli che si trova ad affrontare lungo il percorso chi progetta un business; facendolo aggiungi sempre nuovi pezzi del "puzzle" per il tuo business liquido. I "pezzi", cioè le soluzioni, li scriverai nei post-it appiccicandoli poi sul Liquid Business Formula poster, che diventerà un "foglio per gli appunti da parete" (un modello "Canvas", se preferisci). Avrai così a tua disposizione una mappa mentale pratica ed immediata, da utilizzare per ragionare sul tuo business, sia in fase di brainstorming che di monitoraggio dei risultati, e nelle prossime lezioni vedremo sempre più approfonditamente in che modo.



Come coinvolgere il team e il gruppo dei pari

Infine, ti lascio con qualche indicazione aggiuntiva (rispetto alla tappa precedente) su come utilizzare la stanza in relazione al Liquid Business Formula Poster.

Ovviamente, se hai una casa piccola, il tuo ufficio è un monocale o hai una sola cameretta adatta dove lavorare che magari è il tuo garage, hai poco da scegliere; tuttavia ecco il consiglio: va bene anche un luogo NON intimo. Cosa significa “Va bene anche se non è intimo”. Che se è un luogo di passaggio, può essere anche meglio; se ad esempio ti piace condividere i tuoi progetti con la tua famiglia o con il tuo team, la cosa è ok. Ogni tanto qualcuno lo fisserà e magari potrete fare “focus group” insieme, fare brainstorming...a volte basta che passi uno nella stanza che non ne sa nulla e a quella persona viene l’idea geniale; come la storiella che si racconta sul dentifricio: la conosci? Un gruppo di pubblicitari da ore cercava una soluzione creativa per convincere i consumatori a non lesinare sull’uso del dentifricio; ad utilizzare più prodotto, perché un singolo tubetto, secondo i loro studi, “resisteva” troppo nelle mani del consumatore, aveva una vita troppo lunga rispetto a tutti gli altri prodotti di igiene personale. Insomma volevano che si comprasse più spesso il tubetto del dentifricio, per poterne vendere di più. Dopo aver proposto di fare campagne pubblicitarie, manifesti, messaggi, spot e commissionare uno studio all’ordine dei medici dentisti, un inserviente che stava lavando il pavimento domandò:- «Ma se la gente è abituata a spremere il dentifricio sempre allo stesso modo, compiendo sempre il medesimo gesto, non basterebbe allargare il foro di uscita?!». E così fecero. A volte chi non ne sa nulla ti riesce a dare l’idea giusta, è se non è proprio l’idea completa, almeno uno spunto interessante. Quindi un luogo di passaggio o accessibile anche ad altri va benissimo; ad esempio, se state svolgendo il programma



Liquid Business Formula per la tua azienda, e hai creato un team di lavoro perché il vostro obiettivo è quello di creare uno “spin off” aziendale, potete utilizzare la vostra sala riunioni: in questo modo hai sia un luogo adatto per ragionare in solitudine, che un luogo di passaggio dove i vari membri del team posso dare il proprio contributo sfruttando la serendipità. L'unica cosa che ti consiglio è di non mandarla troppo in giro l'idea finché non l'hai realizzata, di non dividerla troppo perché altrimenti poi te la rubano...SCHERZO. TI STO PRENDENDO IN GIRO: hai letto startup in 21 giorni? No? Dovresti, nelle prime 10 pagine è spiegato perché non ti devi preoccupare che ti rubino l'idea¹.

¹ E quelle prime 10 pagine puoi scaricarle dalla sezione Bonus Libri, che trovi nell'area riservata



Come funziona il poster e perché è fatto così

Come abbiamo detto, come utilizzare il poster Liquid Business Formula lo vedremo man mano che svolgi il programma. Tuttavia, alcune cose te le posso già spiegare subito (e mi pare anche giusto, visto che ti sto chiedendo di attaccare alla parete un foglio parecchio ingombrante!). Il Liquid Business Formula Poster è diviso in 4 quadranti, uno per ogni sessione del programma Liquid Business Formula. Ed ogni quadrante, a sua volta, è diviso secondo i paragrafi che compongono il manuale della sessione a cui fa riferimento. Quindi mentre svolgi le varie sessioni e completi gli esercizi previsti dai vari paragrafi, potrai utilizzare questa mappa mentale da parete per fissare visivamente i progressi del tuo business. Lavora al Liquid Business Poster seguendo l'ordine che ti verrà indicato, in modo da avere tutto chiaro per non perdere il tuo quadro d'insieme. Non a caso infatti, acquistando il programma Liquid Business Formula hai accesso a tutto il sistema completo e puoi aprire, scorrere, consultare per intero tutto il programma. Fallo se sei curioso, è anche legittimo sapere cosa stai per fare, ma poi procedi con ordine. Ti verrà anche spiegato come utilizzare i post-it sul Liquid Business Formula poster in quel quadrante specifico in modo da fissare i concetti, ricordarti come hai impostato quel singolo aspetto del business o monitorare i risultati che stai ottenendo a seconda del quadrante dove ti trovi. Avrai una mappa mentale visiva che inquadra da subito il modo in cui tutto il business è pianificato. E con questo, la terza tappa è finita: stampa il Liquid Business Formula Poster, appendilo alla parete e... **buon lavoro!**



www.liquidbusinessformula.it

ISBN 978-1-5272-1232-9