

Spacca sui social



GARY VAYNERCHUK
IL GURU DEI SOCIAL

COME TRASFORMARE
LA TUA PASSIONE
IN UN LAVORO
GRAZIE AI NUOVI MEDIA



UNICOMUNICAZIONE

CAPITOLO

01

La tua passione è lo strumento per il tuo successo

Caro amico, vuoi spaccare per davvero, e sfondare nel mondo degli affari?

È il tuo chiodo fisso, che non lascia spazio ad altro?

Ti capita di rimanere sveglio di notte a rimuginare sulle tue idee e sui tuoi sogni?

Saresti disposto a fare qualsiasi cosa per vivere come dici tu?

Se hai risposto sì a queste domande, lasciatelo dire, forte e chiaro: sei una persona fortunata.

Sei fortunato perché vivi in un'epoca che offre opportunità impareggiabili a chiunque abbia dedizione al lavoro, pazienza e grandi sogni. E io lo so bene, visto che questa è proprio la mia storia.

Tre anni fa ero un'anomalia del sistema: con un briciolo di conoscenze informatiche, ho usato siti di social networking come Facebook, Twitter e Tumblr per costruire un personal brand che fosse proficuo e mi desse grandi soddisfazioni.

A quel tempo erano poche le persone disposte ad accettare il fatto che il mondo degli affari stesse cambiando o, meglio, che la società intera stesse cambiando. Sono certo che nessuno mi avrebbe creduto, allora, se avessi provato a convincerlo che per costruire un'impresa che creasse ricchezza e felicità bastavano la passione e il duro lavoro.

Oggi le opportunità di business sono infinite ma sono ancora poche le persone che hanno davvero capito quanto società e imprenditoria (e perfino Internet) siano cambiate; d'ora in poi storie come la mia diventeranno sempre più frequenti. L'unica differenza è che adesso ci vuole molto meno tempo e molto meno denaro rispetto a quando iniziai io; perciò, che cosa aspetti a spaccare?

Ecco un esempio di come sono cambiati i tempi.

Nel 1998 rilevai da mio padre il negozio di vini del paese, lo *Shopper's Discount Liquors*, e in otto

anni ho portato il fatturato da 4 a 50 milioni di dollari. Sono fiero di questo risultato.

Oltre a una quantità spaventosa di lavoro, ci sono voluti milioni di dollari di investimenti pubblicitari sul *New York Times*, su *Wine Spectator* e su altre riviste, su radio e tv locali.

Se paragono questa iniziativa con quella con cui ho dato vita al mio personal brand, nel febbraio del 2006 a oggi, posso dire che i costi della seconda sono decisamente inferiori (meno di 15.000 dollari) rispetto all'impegno e al divertimento che mi ha dato.

Se hai voglia di darti da fare, non importa avere conoscenze altolocate, titoli di studio o capitali; l'essenziale è partire con passione e dedizione, e allora tutto sarà possibile.

Le tre regole

Un motivo che potrebbe averti spinto a scegliere questo libro è capire quale fosse il segreto del mio successo. E allora eccolo il mio segreto, fatto di tre semplici regole:

1. Ama la tua famiglia.
2. Lavora tantissimo.
3. Vivi la tua passione.

Tutto qua. Come vedi, non parlo di Internet, social media, o tecnologie di altro tipo, nonostante queste cose siano state fondamentali per fare quel che ho fatto negli ultimi anni. Non ne parlo perché misuro il mio successo in base alla mia felicità e non alla grandezza dell'impresa o ai soldi guadagnati; grazie a queste tre semplici regole, sono la persona più felice del mondo.

Non mi credi? Non credi sia possibile? Ti giuro che lo è.

Partiamo dalla prima regola. Se già non la segui inizia a farlo, perché tutto quello che dirò è inutile se non si ha a cuore la propria famiglia. Ricorda: la famiglia viene sempre prima di tutto. Ma se già sai che la famiglia è fondamentale, se già lavori tantissimo e non sei felice al 100%, allora significa che non vivi la tua passione.

E questa regola, amico mio, benché contribuisca soltanto per un terzo al segreto del successo, è la chiave di volta per farti valere nel mondo degli affari di oggi.

Che cosa vuol dire vivere una passione? Vuol dire che quando ti alzi la mattina, ogni mattina, per andare a lavorare, ti alzi con entusiasmo perché sai che vai a fare la cosa che ti piace di più al mondo. Vuol dire che non vivi in perenne attesa delle vacanze per prenderti una pausa; per te lavoro, divertimento e relax sono un tutt'uno. Non fai nemmeno caso a quante ore stai lavorando perché per te non si tratta di vero lavoro.

Nel frattempo, stai anche facendo soldi ma non te ne importa granché perché lavoreresti anche gratis.

Spero che tu ti sia ritrovato in quanto ho appena detto e che tu non stia lavorando per arrivare a fine mese, perché staresti sprecando la tua vita... e la vita è troppo breve per essere sprecata.

Fallo per te stesso: devi cambiare radicalmente vita per ottenere il meglio; tutto quello che devi fare è spaccare su Internet e sfruttarne gli strumenti.

Che cosa devi sapere

In questo libro spiegherò, passo per passo, come usare tutti gli strumenti di social networking disponibili in rete per trasformare la passione che ti divora (l'hobby a cui ti dedicheresti in ogni momento se solo potessi, l'argomento di cui non smetti mai di parlare, il prodotto che vorresti che tutti usassero) in un personal brand che ti faccia fare soldi e soprattutto che ti regali la felicità.

Coloro che già vivono la loro passione (ma che scalpitano per migliorare la loro attività) troveranno idee nuove, e lo stesso vale per chiunque sia interessato allo sviluppo di una forte identità di brand per un servizio o un prodotto già esistenti.

Ecco alcuni degli argomenti di cui parlerò:

- Come incanalare al meglio la tua passione in un blog seguito da migliaia di persone interessate a consumare il tuo personal brand.
- Che cos'è la vera dedizione al lavoro.
- Come attirare l'attenzione degli inserzionisti pubblicitari che muoiono dalla voglia di affidarti una parte dei loro investimenti miliardari.

- Perché costruire un personal brand tramite i social media è fondamentale per la sopravvivenza e l'avanzamento professionale, a prescindere dal settore in cui lavori.
- Perché devi progettare e costruire un'impresa incentrata sul tuo personal brand lasciando il tuo attuale lavoro (anche se ti reputeri felicemente impiegato).
- Come troverai la prossima tendenza social e grandi opportunità di business grazie ai siti di social networking.
- Perché gli esperti di social sono gli ospiti che tutti vorrebbero avere vicino, e come fare per diventarlo.
- Come monetizzare le interazioni con le persone con cui parli online.
- La migliore strategia di marketing del mondo.
- Dove "pescare" diverse fonti di reddito.
- Come le aziende dovrebbero usare il social networking per dare forma alla propria storia e consolidare il brand.

- Come lasciare ai posteri un'eredità più importante del denaro che sia alla base di un brand e di un'impresa di successo duraturi.

Per gli imprenditori, i social media rappresentano un'opportunità straordinaria per chiacchierare con i clienti e comunicare il proprio messaggio.

Chi consacrerà la propria passione ai "potenti dèi" del social networking, sfonderà il mercato come nessuno ha mai fatto prima.

Il gioco è cambiato

Internet rappresenta indubbiamente una delle più grandi trasformazioni culturali dall'invenzione della stampa, ma credo che la nostra società sia stata lenta a capire che è anche una grande trasformazione commerciale. Oserei dire che è la più profonda rivoluzione che il mondo del commercio abbia conosciuto.

La rete, infatti, è passata dall'essere una palestra per geniali studenti d'informatica al diventare la seconda casa degli americani, che oggi trascorrono ore e ore a fare shopping online e a coltivare la propria vita sociale su Facebook, YouTube, Flickr, Tumblr e Twitter.

È giusto che il business vada là dove si stanno spostando le masse. I soldi seguono la gente, e dove c'è gente ci sono anche gli inserzionisti.

Un tempo questi signori investivano nei mezzi di comunicazione tradizionali (radio, televisione, quotidiani e riviste) che però stanno perdendo colpi rispetto alla realtà online e non sono ancora riusciti a realizzare un business model snello ed efficiente che li mantenga a galla. Per farla breve, sono morti. Se non riusciranno ad adattarsi al nuovo concorrente, fra trent'anni i nostri figli li studieranno con la stessa curiosità con cui noi osserviamo oggi i fossili.

Questo libro è pieno di dichiarazioni a effetto, ma non voglio certo essere preso per uno che parla a vanvera. Ogni cosa che dico è stata attentamente ponderata.

Visto che i concessionari di spazi pubblicitari e le aziende devono spendere soldi per sopravvivere, perché non dovrebbero investirli su di te? Gli farai un grosso favore costruendo un personal brand tramite i social network.

Poiché l'unico investimento necessario per usare queste piattaforme è costituito da (moltissimo) tempo e dedizione, esse sono aperte a chiunque abbia gli attributi per spaccare.

E mi pare che questa persona sia proprio tu, giusto? Niente scuse.

«Ma Gary», dirà qualche lettore, «la mia passione non è così attraente e commercializzabile quanto la tua. La mia passione è *World of Warcraft*¹, adoro la danza del ventre; quello che vorrei fare giorno e notte, e che fa imbestialire mia moglie, è giocare a carte con gli amici. Mi piacerebbe mettere su un'attività mia, ma non vedo possibilità di far soldi. Senza poi parlare dell'affitto, del mutuo, delle spese per i figli e per i genitori anziani, delle rate dell'università, di quelle dell'auto eccetera.»

Non temere, conosco bene tutti questi argomenti, così come li conoscevano Perez Hilton, Ze Frank e Veronica Belmont, Heather Cocks e Jessica Morgan.

Loro si sono buttati e hanno spaccato.

Anche tu puoi farlo: fidati e, visto che ci sei, fallo subito.

¹ N.d.R. Gioco di simulazione strategica su computer.

«Ma Gary, potrebbe dire qualcun altro, dove sei vissuto in questi ultimi anni? Non hai sentito che l'economia si è fermata, molta gente ha perso il lavoro, i consumatori non spendono più come prima e le agenzie pubblicitarie sono molto più caute e circospette negli investimenti? Sto leggendo questo libro proprio per prepararmi al giorno in cui capirò che è il momento giusto per iniziare!»

Non c'è un momento sbagliato per far partire un'impresa, a meno che questa sia di livello mediocre. Credo infatti che le crisi economiche rappresentino una grande opportunità per tutti coloro che vogliono concentrarsi su un obiettivo e sfondare nel mondo degli affari. Chi riesce a imporsi in periodi di crisi è capace di imporsi sempre e comunque.

Se i molti negozi che hanno chiuso i battenti in questi ultimi anni fossero stati capaci di offrire prodotti o servizi buoni e diversificati, se fossero stati davvero in grado di adattarsi e, soprattutto, di raccontare la propria storia, non avrebbero mai chiuso... mai.

È antipatico dire cose simili, ma credo che sarai d'accordo con me dopo aver letto il libro e scoperto come sia cambiata la nostra cultura e quanto la

prossima generazione (di imprenditori e non) dovrà fare per imporsi. Un'economia che "tira" fa sì che rimangano a galla tante imprese che sarebbero dovute affondare molto prima. Quando il vento cambia, però, solo i migliori rimangono a galla.

A che tipo di impresa vorresti dar vita? A una mediocre o a una che sia davvero il top del top?

Credo che tu conosca già la risposta.

Seguendo i miei suggerimenti la tua impresa sarà solida e proficua, e la tua felicità professionale non conoscerà limiti.

Può darsi che tu sia stato licenziato, e che voglia prendere spunto da questo libro per migliorare il tuo curriculum e la strategia di ricerca del lavoro (il curriculum tradizionale non ha più ragione di esistere, peraltro, ma ne parleremo meglio più avanti).

Prima, però, confessa: quando lavoravi, ti alzavi alla mattina entusiasta? Se non era così, perché stai cercando un lavoro simile al precedente?

Hai un'opportunità incredibile: sfruttala per reinventarti o intraprendere una carriera diversa, che magari non preveda un bell'orologio con su scritto

GRAZIE PER L'IMPEGNO DIMOSTRATO IN TUTTI QUESTI ANNI e una triste cena d'addio per il tuo pensionamento.

Ti prego, cerca di fare più di questo: vivi, respira la tua passione! Solo così vedrai che non ci sarà più bisogno di dividersi tra lavoro e interessi personali.

Vivrai, punto e basta, e non ne potrai più fare a meno.

Anche se avete ancora un lavoro – che magari vi rende pure felici – vi consiglio di leggere questo libro. Segnatevi bene le mie parole, se volete rimanere al passo con i tempi nei prossimi anni.

Non importa che lavoriate nel commercio, nell'informatica, in finanza, nell'editoria, nel giornalismo, nell'organizzazione di eventi, nello sviluppo del business, nella vendita al dettaglio, nei servizi o in chissà cos'altro; avrete sempre bisogno di costruire e sviluppare il vostro personal brand.

Ognuno di noi – ripeto **OGNUNO** – deve iniziare a pensarsi come un brand.

Non è più una scelta; è una necessità.

Il mio DNA voleva che facessi nascere nuove imprese, le ingrandissi, conquistassi il mondo sbar-

gliando i concorrenti e alla fine acquistassi i New York Jets.

Scommetto che tanti lettori, guardando a quanto ho fatto, penseranno: "È davvero incredibile!"

Ebbene sì, ho molto da condividere con voi. E anche se non ne sei sicuro, penso ugualmente di poterti essere di grande aiuto, anche se il tuo DNA è completamente diverso dal mio.

Magari ciò che vuoi dalla vita è vivere tranquillo, provvedere alle necessità dei tuoi cari, mettere da parte qualcosa per il futuro e non preoccuparti del resto.

Sei a posto: spesso uno stipendio medio lo si può guadagnare sia facendo un lavoro che ami sia facendone uno che non ami. Ti prego, scegli la tua passione!

So bene che denaro e sicurezza sono importanti, non fraintendermi, e so che in tanti arrivano a stento alla fine del mese. Insisto con il dire che il processo di cui parlerò richiede molto tempo, molti sforzi e molta concentrazione, ma non richiede molti soldi (quasi zero).

È proprio questo, amici miei, che cambia le carte in tavola: tutti possono farcela, e non solo quelli che hanno più soldi degli altri.

Impara a vivere la tua passione e ne ricaverai tutti i soldi che ti servono, oltre al controllo sulla tua vita. Mi pare una prospettiva tranquillizzante, che ne dici?

Sto pensando proprio a te

Dubbio esistenziale: *“E se tu non fossi tagliato per il mondo degli affari?”*

Nessun problema: acquisire nuove abilità è una questione di poco conto, invece avere una passione non ha prezzo.

Se sei appassionato di qualcosa e lo sai fare meglio di chiunque altro, benché le tue abilità commerciali siano scarse, hai il potenziale per creare un'attività da un milione di dollari.

Ecco come.

Poniamo che adori pescare e tu sia quindi un grande esperto di vermi. Per dirla tutta, parlare

di vermi ti esalta e questo ti crea non pochi imbarazzi, in certe occasioni... ma come fare soldi dai vermi? Sembra impossibile, ma non lo è. Puoi sfruttare Internet per costruire una piattaforma in cui parlare di vermi come e quando ti pare.

La passione è contagiosa: se riesci a incanalarla in modo da creare contenuti eccezionali, e distribuirli utilizzando i social media di cui parlerò nel libro, alla fine qualcuno come me che adora lo sviluppo di nuovi business ti troverà e diventerà un tuo fan. Il giorno in cui dichiarerai che usando un particolare tipo di vermi si può pescare l'80% in più di trote, ecco che io vedrò un'opportunità di business e ti contatterò. Insieme potremo creare una trasmissione online, un blog o un podcast incentrati sulla tua passione e pensati per il mercato ittico, un settore industriale da miliardi di dollari. Dopo il lancio dei contenuti, la gente si rivolgerà subito a te e allora costruiremo una community² sfruttando sapientemente tutti gli strumenti e le tecniche disponibili sui social media.

² N.d.R. Nel linguaggio di Internet, gruppo di persone che si incontrano, discutono e si scambiano informazioni attraverso la rete (gli strumenti utilizzati più frequentemente dagli utenti per interagire sono forum, chat e programmi di messaggistica istantanea).

In breve tempo il principale produttore di esche ci chiederà di fare pubblicità sul nostro sito. Da qui partiremo con il passaparola, le opportunità di fatturato aumenteranno a vista d'occhio e voilà! La tua passione per i vermi, unita alla mia passione per lo sviluppo del business, spaccherà sul mercato.

Grazie alla facilità d'uso e all'enorme bacino di utenti dei social media, il tutto a costo zero, chiunque può farcela.

Per dirla in altro modo il venditore Watson, il più grande commerciale che abbia mai lavorato a Blockbuster, dovrà trovare Holmes, esperto e appassionato di film gialli, e costruire un'impresa che abbia come oggetto le recensioni di film.

Il maratoneta Dustin, che registra ogni singolo passo degli allenamenti, dovrà trovare il commerciale Laurence per creare insieme un fantastico blog sulla corsa che attiri uno sponsor come Nike.

Oggi c'è spazio per tutti nel mondo dei social media, ossia c'è spazio per tutti nel mondo degli affari.

Social media
=
Business
Punto e basta³.

Tutti vincono in questa ipotesi.

Holmes e Dustin sembrano i veri vincitori perché diventeranno famosi, ma se quello che Watson e Laurence stanno facendo dietro le quinte è la loro vera passione, fidati, anche loro si stanno divertendo parecchio.

Più che la notorietà che ho ottenuto su Internet e le apparizioni sulle tv nazionali, è il lavoro di costruzione del brand che mi ha dato soddisfazione.

Forse stai leggendo questo e pensando: “Fantastico, io sono un uomo d'affari, non devo pensare alla mia passione, devo solo trovare qualcun altro che è appassionato e utilizzare i suoi contenuti per creare un business.”

Non è proprio così.

³ Scrivimi a gary@vaynermedia.com, se vuoi discutere nel dettaglio questa affermazione all'apparenza un po' drastica.

Se la tua vera, unica, assoluta passione non è lo sviluppo di un business, il marketing e il vendere, dovrai capire quale sia e dedicarti solo a quella, altrimenti ogni sforzo sarà vano. Se invece sei davvero appassionato della materia, potresti iniziare anche senza un socio. Io ho fatto proprio così.

Dipende da te

I messaggi che voglio trasmettere in questo libro sono valori assoluti: fai ciò che ti rende felice.

Fallo in maniera semplice. Fai molta ricerca. Lavora sodo. Guarda avanti.

Quando iniziai con Wine Library TV nel 2006, Facebook era ancora un passatempo per studenti; visto che non volevo essere il viscido personaggio che vendeva alcolici a minorenni, non ho potuto usarlo per attirare pubblico alla mia trasmissione online. Nel frattempo, era appena nato Twitter ma nessuno lo conosceva.

Quando questi due siti sono diventati più maturi, mi sono lanciato subito all'arrembaggio; vorrei però precisare che questi strumenti hanno solo accelerato (e non creato) il mio successo.

Ricordatelo bene quando darai il via alla tua impresa. Gli strumenti di cui parlerò in questo libro, ti aiuteranno a diffondere le tue idee e a rendere più efficace il tuo personal brand in poco tempo e con pochissimo denaro.

Ma ricorda: in quanto strumenti, la loro forza dipende dal fatto di essere usati bene.

Inoltre, non dimenticare che sarà sempre la loro ultima versione quella più potente ed efficace. Il terzetto composto da tecnologia, innovazione e domanda dei consumatori viaggia così velocemente che appena avrai finito di leggere, il libro le caratteristiche e il bacino di utenza di queste piattaforme saranno già cambiati.

Tuttavia, indipendentemente dai mutamenti nelle caratteristiche dell'interfaccia o nelle opzioni d'uso, la visione d'insieme non cambierà: per quanto uno cerchi di truccare la potenza della sua macchina, l'essenza di come viaggia in auto non cambia.

Questi strumenti ti porteranno direttamente ai tuoi clienti che potrai ascoltare e da cui potrai farti ascoltare.

Ti spiegherò come utilizzare i social media per progettare un orto, costruire la casa dei tuoi sogni o diventare sindaco della città, se lo vuoi!

Quali che siano le tue ambizioni, dovrai continuare a lavorarci giorno dopo giorno. Il successo non ammette pigrizia, altrimenti l'erbaccia prenderà il sopravvento, la vernice del cancello inizierà a scrostarsi e l'asfalto a riempirsi di buche.

Senza un impegno costante, tutto quello che avrai imparato sarà inutile. Il successo dipende compietamente da te.

Trasforma l'acqua in vino

Ecco la mia proposta: se davvero li vuoi, allora soldi, successo e soddisfazione sono alla tua portata.

Basta prenderli.

Smettila di lamentarti e piangerti addosso, e di accampare mille scuse.

Se hai già un lavoro a tempo pieno, dedicati alla tua passione dalle diciannove alle due del mattino (dalle ventuno alle tre se hai figli) e vedrai quanto è bello lavorare nelle ore prima dell'alba.

So che può sembrare un enorme sacrificio ma non lo è, te lo assicuro, se quello che stai facendo è quello che ami sopra ogni cosa. A me non interessa che la tua passione sia salvare criceti abbandonati: riversandola nel mondo digitale trasformerai l'acqua in vino, rimanendo onesto con te stesso, facendo diventare ciò che ami una proficua attività da lasciare alle generazioni future.

Per concludere, questo libro non parla di come fare un pacco di soldi, anche se potrebbe aiutarti a farlo. Spiega come essere felici vivendo ogni giorno con passione e produttività.

Fare affari non significa solo fare soldi, e chi lo pensa sbaglia di grosso.

Nel caso tu già conosca gli strumenti di social marketing di cui parlo, studia bene la visione d'insieme del mio progetto. Capita spesso di dimenticare il nocciolo della questione dopo che ci si è addentrati nei dettagli.

Bisogna imparare a navigare nelle acque digitali del social marketing per dare il via a un'impresa e promuovere un personal brand fondato su ciò che più ti piace fare; i confini dell'esplorazione li devi decidere tu.

I social media come Facebook, Twitter o Flickr sono moderni galeoni che ti porteranno nel nuovo mondo consentendoti di condividere la tua passione, differenziarti dalla concorrenza, e far conoscere il tuo brand a quante più persone possibili.

Questo è, secondo me, il segreto del successo. Si tratta del mio punto di vista, ovviamente, ma sono certo che facendo le cose secondo le mie indicazioni (adattando ciò che funziona per il tuo DNA, naturalmente), troverai la vera felicità.