

ACCADEMIA · DODICI MESI · GLI OTTO PILASTRI

Syllabus
Da zero all'impresa intera

Dodici mesi. Otto pilastri. Un documento al mese.
Abbiamo già pianificato noi chi diventi, e in che ordine.

PRIMA DI TUTTO

Per chi è scritto

Se ti riconosci in una di queste tre righe, è scritto per te.

Chi sa fare

Hai un mestiere, una competenza, un talento. Lo usi per qualcun altro. Senti che potrebbe diventare tuo, e non sai da dove partire.

Chi ha già iniziato

Hai un'attività. Lavori tanto. Non cresce, o cresce solo quando ci sei tu. Ogni mese ricominci da capo.

Chi ha un'idea

Hai un'idea che torna da anni. Non hai un piano, e nessuno ti ha mai detto come si costruisce un'impresa, pezzo per pezzo.

Chi sei oggi, chi diventi

Oggi	Fra dodici mesi
Sai fare una cosa, ma non sai dire a chi serve.	Sai quale problema risolvi, per chi, e perché proprio tu.
Hai idee in testa e note sparse.	Hai un business plan su un foglio, e un ordine di operazione per l'anno.
Nessuno sa chi sei.	Hai un'identità riconoscibile, e contenuti che portano gente da te.
Vendere ti mette a disagio.	Hai un'offerta chiara, un prezzo che difendi, e una conversazione che porta al sì.
Fai tutto tu, ogni volta in modo diverso.	Hai un modo di consegnare scritto, che funziona anche senza di te.
Guardi il conto in banca e speri.	Leggi tre numeri ogni settimana, e decidi da quelli.
Fai tutto in solitudine, contro tutto.	Guidi persone, alleati e fornitori, con ordini chiari.

In una parola: da persona che lavora, a persona che guida un'impresa. Un'impresa intera, con otto pilastri in piedi. Non un'idea, non un lavoro autonomo travestito da azienda.

IL PATTO

Cosa ti chiediamo, cosa ti diamo

Non è un corso da guardare. È un anno di lavoro guidato.

Cosa hai in mano

- 125 guide, divise negli otto pilastri. Ognuna con il PDF, le flashcard e il quiz finale.
- Questo syllabus: cosa usare, mese per mese.
- L'ordine in cinque paragrafi: il metodo NATO di pianificazione, per imprenditori.
- Due tracker Excel 2027, inclusi: Clienti o Networker, per segnare ogni giorno abitudini, lanci e vendite.
- Dodici prodotti: ogni mese consegni a te un documento finito. A fine anno sono la tua impresa, scritta.

Cosa ti chiediamo

- Circa cinque ore a settimana. Un'ora al giorno, cinque giorni su sette.
- L'ordine. Un mese alla volta. Non saltare avanti.
- Un quaderno solo per questo. E una penna.
- Un'azione nella vita vera, ogni settimana. La lettura senza azione non conta.

Come è fatto ogni mese

Settimana	Cosa fai
1 · Capire	Leggi le guide principali del mese. Flashcard ogni giorno, dieci minuti.
2 · Provare	Fai gli esercizi delle guide sul tuo caso. Quiz finale di ogni guida.
3 · Costruire	Scrivi il prodotto del mese. Una pagina, al massimo due.
4 · Verificare	Lo porti nella vita vera e rispondi al test "dominato quando". Se non è superato, ripeti il mese.

Quanto costa davvero

L'Accademia costa 897,23 € per dodici mesi: 2,46 € al giorno, meno di due caffè al bar. Il tempo è un'ora al giorno, cioè l'ora che oggi va allo scorrere sul telefono.

Il costo vero è un altro anno con un'idea che resta un'idea.

LA MAPPA

Dodici mesi, otto pilastri

Ogni barra è un pilastro. Quella piena è il mese in cui si costruisce. Quella chiara è il mese in cui si mantiene.



Stagione	Mesi	Cosa si costruisce
Fondamenta	1-3	Chi sei, cosa sai fare, il problema che risolvi, il cliente, il business plan, l'ordine di operazione.
Identità e mercato	4-6	Il brand, i contenuti, farsi trovare, portare persone vere fino a te.
Vendita e consegna	7-9	L'offerta, il prezzo, la conversazione che porta al sì, la catena di consegna.
Numeri e comando	10-12	I numeri che contano, le persone da guidare, la revisione dell'anno. L'impresa intera.

Cosa sai fare, cosa vuoi portare nel mondo

MESE 1 · MINDSET

OBIETTIVO	Mettere su carta chi sei come persona che costruisce: cosa sai fare, cosa ti accende, cosa non farai mai.
LA DOMANDA	*Quale cosa so fare meglio di quasi tutte le persone che conosco?*
LE GUIDE	079 I tre numeri della tua vita · 090 La carta d'identità del tuo lavoro · 085 Che sovrano sei · 041 Il ritmo che mantieni · 086 Il test anti-guru
IL PRODOTTO	La carta d'identità del tuo lavoro: competenze, valori, limiti, e il ritmo che puoi tenere per un anno.
NELLA VITA	Chiedi a tre persone: per cosa verreste da me? Scrivi le risposte senza commentarle.
DOMINATO QUANDO	La tua carta d'identità si legge in un minuto, e tre persone la riconoscono come vera.

Il problema e la persona che lo vive

MESE 2 · BUSINESS PLAN

OBIETTIVO	Scegliere un problema preciso, e conoscere la persona che lo vive meglio di quanto si conosca lei.
LA DOMANDA	*Quale problema voglio risolvere, e chi paga già per risolverlo male?*
LE GUIDE	093 Il metodo del detective · 007 Il metodo dello scout · 057 Studia chi vince prima di iniziare · 046 Smonta il tuo rivale · 082 Il fascicolo
IL PRODOTTO	Il fascicolo del cliente: chi è, cosa prova, dove cerca, cosa ha già provato, cosa compra. Più la mappa di tre concorrenti.
NELLA VITA	Cinque conversazioni vere con persone che hanno il problema. Solo domande, nessuna vendita.
DOMINATO QUANDO	Sai ripetere, con le loro parole, il problema di cinque persone vere.

Il business plan e l'ordine di operazione

MESE 3 · BUSINESS PLAN

OBIETTIVO	Trasformare tutto in un piano su un foglio, e poi in un ordine che si può eseguire.
LA DOMANDA	*Se domani dovessi spiegare la mia impresa a chi la deve eseguire, cosa direi?*
LE GUIDE	069 Il piano su un foglio · 004 Il Consiglio di guerra · 003 Il tribunale delle 6 teste · 068 Il consiglio dei dodici sguardi · 022 Il fattore 3x · 026 Il test della doppia porta · 040 Leggi i numeri come chi comanda · L'ordine in cinque paragrafi
IL PRODOTTO	Il business plan su un foglio e il tuo primo ordine di operazione, in cinque paragrafi.
NELLA VITA	Presenti il piano a due persone che non ti devono niente. Ascolti le obiezioni, e le scrivi.
DOMINATO QUANDO	Il piano regge alle sei teste del tribunale, e la missione sta in una frase.

L'identità: il brand

MESE 4 · BRANDING

OBIETTIVO	Decidere come ti vedono, cosa dici, e come lo dici. Una sola immagine, riconoscibile.
LA DOMANDA	*Cosa deve pensare chi mi vede per la prima volta, nei primi tre secondi?*
LE GUIDE	117 Posizionamento e analisi del target · 049 I quattro pilastri · 103 Costruire un personal brand · 102 Costruire un brand magnetico · 042 La tua presentazione in 150 caratteri · 075 Il ritratto che comanda · 008 Prima ti guardano, poi ti ascoltano · 052 Scrivi come parli · 061 Il test dello scambio
IL PRODOTTO	Il libro dell'identità: chi sei in una frase, i quattro pilastri dei tuoi contenuti, i colori, la voce, il ritratto.
NELLA VITA	Rifai profilo e presentazione. Fai il test dello scambio su cinque persone.
DOMINATO QUANDO	Una persona estranea ripete cosa fai dopo aver visto il profilo per tre secondi.

Farsi vedere: i contenuti

MESE 5 · MARKETING

OBIETTIVO	Costruire una macchina di contenuti che puoi tenere per un anno, senza bruciarti.
LA DOMANDA	*Cosa pubblico ogni settimana, e perché qualcuno dovrebbe fermarsi?*
LE GUIDE	104 Costruire una content strategy · 048 Il calendario di 14 giorni · 053 La serie · 054 La storia in cinque atti · 001 I primi 3 secondi · 110 Psicologia degli hook · 043 La slide che si salva · 100 Come parlare meglio in video
IL PRODOTTO	Il calendario di 14 giorni pronto, e la prima serie scritta.
NELLA VITA	Pubblichi secondo il calendario per quattro settimane. Leggi i numeri ogni lunedì.
DOMINATO QUANDO	Quattro settimane senza saltare, e sai quale contenuto ha funzionato meglio, e perché.

Farsi trovare e portare persone vere

MESE 6 · MARKETING

OBIETTIVO	Portare persone dal mondo fino a te: ricerca, alleanze, passaparola, pubblicità sui contenuti che già funzionano.
LA DOMANDA	*Dove si trova oggi la persona del mio fascicolo, e chi la conosce già?*
LE GUIDE	036 Farsi trovare · 011 Le 125 battute che decidono tutto · 013 I 9 commenti che portano la gente da te · 081 L'alleanza · 092 Il passaparola che non devi chiedere · 067 Il regalo che vale davvero · 099 9 ganci per ads Meta · 066 Il lancio in cinque fasi
IL PRODOTTO	Il piano dei canali: tre canali scelti, il regalo che porta il contatto, il primo lancio.
NELLA VITA	Il regalo è online e raccoglie contatti veri. Una prima alleanza è attiva.
DOMINATO QUANDO	Arrivano contatti ogni settimana, anche nei giorni in cui non pubblichi.

Vendere: l'offerta

MESE 7 · VENDITA

OBIETTIVO	Costruire un'offerta che vale più di quanto costa, e un prezzo che sai difendere.
LA DOMANDA	*Perché qualcuno dovrebbe pagarmi, e perché adesso?*
LE GUIDE	059 L'equazione del valore · 123 L'offerta facilissima · 060 Quanto vali · 106 Ethical sales framing · 021 Vendere senza vendere · 063 Perché non ti dicono sì · 058 I 21 trucchi con cui ti fanno comprare · 101 Copywriting persuasivo
IL PRODOTTO	L'offerta su una pagina: promessa, cosa c'è dentro, prezzo, garanzia, per chi non è.
NELLA VITA	Proponi l'offerta a cinque persone del fascicolo. Annoti ogni obiezione, parola per parola.
DOMINATO QUANDO	Sai rispondere a ogni obiezione che hai sentito, senza abbassare il prezzo.

Vendere: la conversazione

MESE 8 · VENDITA

OBIETTIVO	Passare dal primo messaggio al sì, con un copione tuo, onesto e ripetibile.
LA DOMANDA	*Cosa dico, in che ordine, a chi mi ha appena scritto?*
LE GUIDE	114 Esattamente cosa dire · 118 La mappa della persuasione · 014 Il primo messaggio che ottiene risposta · 038 Dal ciao al sì · 064 Le sei domande · 018 Il copione da 30 secondi · 030 Il discorso da ascensore · 065 Le cinque mail · 084 Prima, durante, dopo · 089 Il momento giusto
IL PRODOTTO	Il copione di vendita: primo messaggio, sei domande, proposta, le cinque mail di chi non ha ancora deciso.
NELLA VITA	Dieci conversazioni di vendita vere, con il copione davanti.
DOMINATO QUANDO	Sai dire quante conversazioni servono per un sì. È un numero, non una sensazione.

Consegnare: l'organizzazione

MESE 9 · DELIVERY

OBIETTIVO	Scrivere come si consegna quello che vendi, in modo che funzioni sempre uguale, anche senza di te.
LA DOMANDA	*Se domani mi ammalo, il cliente riceve lo stesso quello che ha pagato?*
LE GUIDE	116 Cultura e processo · 124 I primi 7 giorni del cliente · 031 La catena di montaggio · 056 L'ordine chiaro · 088 I controlli automatici · L'ordine in cinque paragrafi (paragrafi 4 e 5)
IL PRODOTTO	Il manuale di consegna: i passi, chi fa cosa, i controlli automatici, la settimana tipo.
NELLA VITA	Una consegna intera fatta seguendo il manuale, da te o da un'altra persona.
DOMINATO QUANDO	Un'altra persona legge il manuale e sa cosa fare, senza chiederti niente.

I numeri

MESE 10 · FINANCE

OBIETTIVO	Leggere i numeri come chi comanda: pochi, sempre gli stessi, ogni settimana.
LA DOMANDA	*Quali tre numeri mi dicono, ogni lunedì, se l'impresa sta bene?*
LE GUIDE	040 Leggi i numeri come chi comanda · 120 Il gioco del denaro · 121 Proteggere il denaro · 122 Dove mettere ogni euro · 083 Conta solo ciò che è successo
IL PRODOTTO	Il cruscotto: entrate, costi, cassa, e il numero che guida tutti gli altri.
NELLA VITA	Ogni lunedì, quindici minuti di numeri. Una decisione presa solo dai numeri.
DOMINATO QUANDO	Sai a memoria i tre numeri della settimana scorsa.

Guidare persone

MESE 11 · LEADERSHIP

OBIETTIVO	Passare dal fare al far fare: dare ordini chiari, prendersi le colpe, dare i meriti.
LA DOMANDA	*Chi deve fare cosa, e come lo capisce senza di me?*
LE GUIDE	113 L'arte del comando · 115 Guidare le persone · 119 Le chiavi dell'autorità · 051 Un messaggio, tre stanze · 019 Come rispondere a critiche e provocazioni · 080 Chi si prende il merito · 085 Che sovrano sei (rifatto)
IL PRODOTTO	La catena di comando: chi decide cosa, chi sostituisce chi, quando ci si parla.
NELLA VITA	Affidi un compito intero a un'altra persona, con un ordine in cinque paragrafi.
DOMINATO QUANDO	Il compito è fatto bene, e non hai dovuto rifarlo tu.

L'impresa intera

MESE 12 · REVISIONE

OBIETTIVO	Rileggere l'anno, controllare che gli otto pilastri reggano, e scrivere l'ordine per l'anno due.
LA DOMANDA	*Quale pilastro è il più debole, oggi?*
LE GUIDE	047 Il giorno del giudizio · 010 Il rapporto di missione · 062 Le sette passate · 108 L'illusione della novità · 069 Il piano su un foglio (rifatto) · 125 Il prompt dell'imprenditore
IL PRODOTTO	Il rapporto di missione dell'anno e l'ordine di operazione dell'anno due.
NELLA VITA	Presenti l'impresa, in dieci minuti, a una persona che stimi.
DOMINATO QUANDO	Gli otto pilastri hanno ciascuno un documento, e nessuno è vuoto.

Come si misura

Ogni tre mesi ti fermi un giorno. Rileggi, misuri, correggi. Poi riparti.

Quando	Cosa controlli
Giorno 0	La fotografia: carta d'identità di oggi, i tre numeri della tua vita, "Che sovrano sei", una frase su cosa vuoi costruire.
Mese 3	Il piano regge? La missione sta in una frase? Hai parlato con almeno cinque persone vere?
Mese 6	Ti riconoscono? Arrivano contatti ogni settimana? Quale contenuto funziona, e perché?
Mese 9	Sai quante conversazioni servono per un sì? Un'altra persona sa consegnare il tuo lavoro?
Mese 12	Gli otto pilastri hanno ciascuno un documento? Rifai la fotografia del giorno 0 e metti le due accanto.

Cosa hai in mano alla fine

1. La carta d'identità del tuo lavoro
2. Il fascicolo del cliente e la mappa dei concorrenti
3. Il business plan su un foglio
4. L'ordine di operazione dell'anno
5. Il libro dell'identità
6. Il calendario e la prima serie
7. Il piano dei canali e il regalo
8. L'offerta su una pagina
9. Il copione di vendita
10. Il manuale di consegna
11. Il cruscotto dei numeri
12. La catena di comando, e l'ordine dell'anno due

Se un mese non è dominato, lo ripeti. Il percorso diventa di tredici o quattordici mesi, e resta tuo. Un pilastro costruito male fa crollare quelli sopra.

IL RISULTATO

Chi diventi in dodici mesi

Diventi una persona che guida un'impresa, invece di esserne guidata.

- Sai cosa sai fare, e a chi serve. Lo dici in una frase.
- Conosci il problema del tuo cliente meglio di chiunque altro.
- Hai un piano su un foglio, e un ordine che chiunque può eseguire.
- Ti riconoscono, prima ancora che tu parli.
- Le persone arrivano da te, anche nei giorni in cui non pubblichi.
- Vendi senza disagio, con un prezzo che difendi.
- Il tuo lavoro si consegna sempre uguale, anche senza di te.
- Leggi tre numeri ogni lunedì, e decidi da quelli.
- Guidi persone con ordini chiari. Ti prendi le colpe, e dai i meriti.

In una parola: una persona che ha costruito un'impresa intera. Otto pilastri in piedi, nessuno vuoto.

La condizione

Vale per chi fa davvero il lavoro: un'ora al giorno, un mese alla volta, un prodotto al mese. Nessuno può promettere quanto guadagnerai: dipende dal mercato e da te. Possiamo promettere che avrai costruito ogni pezzo, nell'ordine giusto.

"Il piano lo abbiamo già scritto noi.
Il lavoro lo fai tu."

PERMESSO ACCORDATO

Per candidarti all'Accademia, scrivi ORDO in un commento o in un messaggio.