

## Rendite passive per web designer freelance

La parte bella del **web design**? È che spesso si tratta di *un lavoro che piace*. Corrisponde alle passioni, alla voglia di creare, di sfornare deliziosi layout e interfacce. È talmente coinvolgente che se passi 10 ore davanti al monitor nemmeno te ne accorgi.

Questo però, sul piano del ROI, è anche il suo limite, perché costringe la performance a rimanere in un ambito in cui **uno vale uno**. Tanta creatività messa al servizio di un progetto, per quanto alto possa essere il prezzo pagato dal cliente, non sarà mai fonte di ricchezza autentica, perché avrò un incasso per ogni mia performance. Ma quante performance potrò mai realizzare in una giornata di lavoro?

I ricchi veri, invece, sanno come far funzionare le cose. E la regola è che a fronte di una singola prestazione ci devono essere più entrate. **Una performance, mille incassi**. I business moderni funzionano se questa regola funziona.

Per intenderci, un tema WordPress può essere venduto al singolo cliente anche a un prezzo di 4/5 mila euro. E coprirebbe abbondantemente le ore di lavoro dedicate al progetto. In questo modo, per fare più soldi non ho altra scelta che aumentare la produzione. Faccio più temi e poi li vendo. Se ne faccio due, ricavo 10 mila euro. Se ne faccio tre, ricavo 15 mila euro. Quanti temi posso fare in un mese?

Ora, proviamo a guardare la cosa nell'ottica dei ricchi. **Una performance, mille incassi**. L'idea, lo sforzo, la creatività continuano a vivere e a dare valore senza limiti di tempo e di guadagno. Il tema [Maya](#), per esempio, a oggi è stato venduto 5546 volte per un incasso totale di 332 mila dollari.

Benvenuto nel mondo delle rendite passive. È di questo che parliamo oggi, di come crearsi un **sistema intelligente di guadagni automatici** facendo leva sulle proprie passioni e sulla propria conoscenza. E l'esempio di Maya, in questo articolo, è l'unico che riguarda i temi WordPress.

### Che cos'è una rendita passiva?

Hai presente il proprietario di un immobile che, invece di usarlo personalmente, decide di darlo in locazione? Il prezzo che ricava dalla locazione è una *rendita* passiva immobiliare.

Si definisce *passiva* (anche se impropriamente) perché si genera indipendentemente dalla tua presenza o dalla tua attività. Anche se sei impegnato a fare altro, la rendita fa ugualmente il suo lavoro e ti porta soldi.

Ci sono vari tipi di rendita: immobiliari, finanziari, diritti d'autore, brevetti, business automatici etc.. Ma a noi oggi interessa esplorarne uno in particolare, quello delle rendite che derivano dalla

**condivisione delle informazioni e dall'uso intelligente della rete.**

## Il potere della conoscenza

John Kenneth Galbraith scrisse:

È stato il denaro ad alimentare la società industriale. Ma nella società dell'informatica, il combustibile, la forza motrice, è dato dalla conoscenza. Abbiamo sott'occhio una nuova struttura di classe: da un lato coloro che sono in possesso delle informazioni, e dall'altro quanti sono costretti ad agire in stato di ignoranza. E la nuova classe il suo potere non lo deriva dal denaro né dalla terra, bensì dalla conoscenza.

La cosa più interessante è che oggi questo potere è a disposizione di tutti. Lì fuori ci sono milioni di navigatori **affamati di conoscenza**, impegnati a trovare minuto per minuto la risposta giusta al momento giusto. E grazie a Google possono farlo. Possono chiedere cose banali, come la migliore marca di uno smalto per le unghie, oppure informazioni più complesse e impegnative, come la cura o la prevenzione delle malattie cardiovascolari.

Ci vuole un attimo a scrivere la query e ancora meno di un attimo ad avere migliaia di risposte dal motore di ricerca. La gente cerca informazioni. E chi ha la conoscenza giusta per trattare le informazioni richieste ha il potere che un tempo apparteneva ai grandi capitalisti.

## Rendite per i web designer

In che modo un web designer – rimanendo quindi in uno specifico ambito di competenza - può sfruttare la rete per mettere in piedi un **sistema di guadagni automatici** o semiautomatici?

La risposta è **creando contenuti di valore** che possono aiutare altre persone a fare meglio qualcosa nella vita. Per esempio, se hai le giuste conoscenze per **sviluppare un plugin** di WordPress puoi scrivere libri o tutorial sull'argomento e aiutare altri sviluppatori a saperne di più in questo settore. Oltre che svilupparlo e venderlo direttamente o tramite i marketplace più noti in questa nicchia.

**Photoshop** è un altro settore molto vasto in cui si possono creare contenuti spendibili. Dalla grafica per il web, al fotoritocco, alle azioni etc. c'è sempre spazio per *proposte di qualità* che sappiano porsi ben oltre quella caterva di ciarpame che viene distribuita gratuitamente in rete (non tutto il gratuito è ciarpame).

*Collis Ta'eed* di Envato, con [PsdTuts](#), ha dimostrato che non esistono settori inflazionati. Si può sempre reinventarli e dominarli con adeguate strategie da *oceano blu*. I contenuti possono essere scritti, ma non solo. Puoi realizzare audio e video training o fare un mix

dei vari formati per soddisfare una più ampia tipologia di utenza.

## Il mercato dei 50

Non fatevi sopraffare dal *sensu di inefficacia* o dalla fobia del mercato inesistente. C'è sempre mercato per un buon prodotto. Purché il prodotto sia di qualità.

*Timothy Ferris*, autore del best seller "[4 ore alla settimana](#)", spiega che il mercato è fatto di tutte quelle persone che ne sanno meno di te sull'argomento che hai deciso di trattare. Quanti ce ne sono nel palazzo dove abiti? E nella strada dove abiti? E in giro per l'Italia o per il mondo?

Supponiamo che io voglia realizzare una **rendita di 5 mila euro** per quest'anno e che ci siano in rete 15 mila persone interessate a saperne di più su *come costruire una landing page efficace*. Supponiamo ancora che solo 50 persone (0,003 per cento) tra quelle interessate all'argomento siano disposte a spendere 100 euro per il mio corso multimediale "Super Landing Page". Ecco fatta la mia rendita.

È buona norma, con i prodotti di informazione, relazionarsi al mercato reale delle persone e non a quello astratto delle percentuali, dei budget, delle sovrastrutture e delle generalizzazioni. Grazie alla rete, il corso Photoshop di Marco (o di Michele, Fabio, Luigi, Sara etc.) è ugualmente spendibile e forse anche più utile di quello della *De Agostini*. Che poi Marco, nello specifico, riesca a vendere solo 50 copie, è un altro discorso.

## Mini strategia di rendita

Per avere una rendita devi predisporre una serie di mosse da compiere nell'ordine seguente:

1. Crea un prodotto di informazione di alta qualità (scegli il formato che più ti è congeniale)
2. Crea una landing page per la promozione e la vendita del tuo prodotto
3. Crea e rilascia una demo del prodotto o un sample del file per dare prova dei vantaggi del tuo prodotto
4. Crea un blog di supporto in cui scrivi periodicamente sugli argomenti trattati dal tuo prodotto
5. Procurati dei partner promozionali (configura un programma di affiliazione)
6. Compra o genera traffico targhettizzato da convogliare sulla tua landing page
7. Prepara il tuo PayPal

## Il loop delle azioni che portano ai risultati

*Henry Ford* diceva:

se credi di poter fare qualcosa o di non poterla fare hai comunque ragione

Ed è proprio vero, perché molti di quelli che stanno ascoltando questo podcast penseranno che non sia possibile creare rendite in questo modo. E di conseguenza non faranno nulla perché ciò possa succedere. Non attingeranno alle grandi risorse interiori, come la determinazione, la sicurezza, la voglia di fare, e non conosceranno mai il **loop delle azioni che portano ai risultati**. Nessun azione, nessun risultato. È ovvio.

Altri invece, quando avranno finito di leggerlo, si sentiranno motivati. E ci crederanno, saranno convinti di potercela fare, di avere più competenza di altri in un determinato ambito del web design. E come per magia si daranno da fare, svilupperanno contenuti, troveranno partner, formeranno liste di contatti e porteranno traffico sul blog. E alla fine ce la faranno davvero. Avranno le loro rendite passive.

*Se credi di poter fare qualcosa o di non poterla fare hai comunque ragione.*

È così che funziona. Gli utenti esplorano, scaricano, leggono gli articoli, i feedback e poi comprano. **Se non hai niente da vendere, non venderai mai niente.**

Crea i tuoi contenuti. Metti sul *mercato della persone* le tue proposte, le tue soluzioni originali e di qualità. **Crea un'azione e avrai una reazione.** Se fai un passo, qualcuno lì fuori se ne accorge. E avrai il suo feedback. È il loop delle azioni che portano ai risultati.

## Conclusioni

Quest'articolo rappresenta solo un piccolo granello di sabbia nel mare immenso delle **rendite passive** che un web designer può generare grazie alla condivisione della sua conoscenza/esperienza.

Non intendevo trattare compiutamente l'argomento (non avrei potuto farlo nemmeno in 10 articoli), ma solo stimolare la vostra curiosità al riguardo e capire se ci sono i margini per approfondire ogni singolo aspetto.

Spero comunque che, leggendo e ascoltando questo articolo, vi siate sentiti ispirati.