



**Alessandro Mazzù**  
DIGITAL MINDSET  
Per Consulenti di Web Marketing  
Migliorare l'approccio mentale per migliorare i risultati

[www.alessandromazzu.it](http://www.alessandromazzu.it)

Proprietà letteraria riservata © 2018 Alessandro Mazzù

© 2018 Phasar Edizioni, Firenze [www.phasar.net](http://www.phasar.net)

I diritti di riproduzione e traduzione sono riservati. Nessuna parte di questo libro può essere usata, riprodotta o diffusa con un mezzo qualsiasi senza autorizzazione scritta dell'autore.

ISBN: 978-88-6358-473-8

**ALESSANDRO MAZZÙ**

# **DIGITAL MINDSET**

**PER CONSULENTI DI WEB MARKETING**

**MIGLIORARE L'APPROCCIO MENTALE  
PER MIGLIORARE I RISULTATI**

**PREFAZIONE DI MARIANO DIOTTO**

**PHASAR EDIZIONI**



## #Indice

- PAG 09 >> PREFAZIONE A CURA DI MARIANO DIOTTO
- PAG 17 >> INTRODUZIONE: DEVI PRIMA PENSARE AL CORRETTO APPROCCIO MENTALE
- PAG 19 >> ..E SE IL PROBLEMA FOSSE IL TUO MINDSET?
- PAG 27 >> È TUTTA QUESTIONE DI MENTALITÀ
- PAG 29 >> QUELLO CHE VA BENE PER GLI ALTRI POTREBBE NON ANDARE BENE PER TE
- PAG 31 >> MILANO, CAMPOBASSO O L'ISOLA CHE NON C'È: LA LOCATION NON FA DIFFERENZA
- PAG 33 >> NON DEVI TEMERE DI CHIEDERE DI PIÙ
- PAG 35 >> CONCENTRATI SULLE ATTIVITÀ CHE POSSONO FARE DAVVERO LA DIFFERENZA PER IL TUO BUSINESS
- PAG 37 >> IMPARA DAI TUOI ERRORI
- PAG 39 >> I CLIENTI NON ARRIVANO DA SOLI
- PAG 41 >> NON PUOI FARE TUTTO DA SOLO
- PAG 45 >> SMETTILA DI PROCRASTINARE!
- PAG 51 >> NON ESSERE IL PRIMO E PIÙ GRANDE OSTACOLO PER LA TUA ATTIVITÀ
- PAG 53 >> IMPARA AD AVERE PIÙ FIDUCIA IN TE STESSO
- PAG 55 >> IL SUCCESSO NON HA ETÀ
- PAG 57 >> INSEGUI SEMPRE IL SUCCESSO E COMPORTATI DI CONSEGUENZA!
- PAG 59 >> IL PASSATO TI SERVA COME LEZIONE, SENZA MAI COSTITUIRE UN OSTACOLO

- PAG 61 >> NON TEMERE MAI L'IGNOTO
- PAG 63 >> VUOI LO STIMOLO GIUSTO PER ANDARE AVANTI?  
CONDIVIDI I TUOI OBIETTIVI!
- PAG 67 >> METTITI SEMPRE NEI PANNI DEI TUOI CLIENTI, E PARTI  
DALLE LORO REALI ESIGENZE
- PAG 71 >> SMETTILA DI PRENDERTI IN GIRO: ESSERE SEMPRE  
OCCUPATI NON È SINONIMO DI SUCCESSO!
- PAG 77 >> MASSIVE ACTION? NO: MASSIVE IMPERFECT ACTION!
- PAG 85 >> OTTIMISMO? SEMPRE! ANCHE SE... UN FILO DI  
PESSIMISMO PUÒ SALVARTI LA PELLE
- PAG 87>> NON PUOI FARE MIRACOLI!
- PAG 93 >> NON DIMENTICARE MAI L'IMPORTANZA DEL PRIMO  
PASSO
- PAG 95 >> IMPARA A SELEZIONARE I TUOI CLIENTI IDEALI
- PAG 105 >> TU LAVORI TROPPO
- PAG 113 >> ..E LA STRATEGIA?
- PAG 119 >> FOCUS: TI SEI POSIZIONATO BENE NELLA MENTE DEI  
TUOI CLIENTI?
- PAG 125 >> SMETTILA, UNA VOLTA PER TUTTE, DI LAMENTARTI
- PAG 129 >> NON TENTATE DI ESSERE PRESENTE OVUNQUE
- PAG 131 >> NON SENTIRTI MAI ARRIVATO
- PAG 135 >> CONCLUSIONE
- PAG 137 >> RINGRAZIAMENTI
- PAG 139 >> CHI È ALESSANDRO MAZZÙ?

**LA MENTE È TUTTO.  
CIÒ CHE TU PENSI,  
TU DIVENTI.**

(BUDDHA)



## #Prefazione

*Non esiste un metodo indolore per raggiungere i vostri obiettivi. Le idee da sole, senza impegno, non bastano. Senza cambiamento, senza passione e senza persone disposte ad affrontare un salto nel buio, la strategia è soltanto un guscio vuoto.*

**(Seth Godin)**

Ricercando la parola "web marketing" in Google, il motore di ricerca più importante al mondo ci restituisce in 0,47 secondi circa 67,5 milioni di risultati, mentre la parola "Amore" in 0,38 secondi solo 59,5 milioni. Potremmo quindi dedurre che in questo momento nel mondo le persone siano interessate di più al web marketing che all'amore. Mi dispiace deludere i più appassionati del web, ma non è così!

Il dato riporta una realtà disarmante, nota a chi lavora in quest'ambito: tutti (troppi) parlano di web marketing e digital communication. Ma sono veramente competenti? Hanno una preparazione culturale e le *skills* per poter affermare qualcosa che sia realmente significativo per chi andrà a leggere? Purtroppo no.

Il mondo del web marketing è il "far west" del XXI secolo, dove tutti entrano e sparano i loro colpi, magari uccidendo anche dei competitor, e

tentando di salvarsi alla meglio. Ma credo verrà il momento del duello finale, dove i professionisti più preparati culturalmente si sfideranno e magari potranno asserire che vi sono diverse posizioni e teorie. Se non altro in quel momento non ci saranno più i "cowboy improvvisati".

Il libro che avete tra le mani può essere considerato il bagaglio di un "cowboy di talento" - me lo permetta Alessandro Mazzù questo paragone ironico - che potrebbe essere tra quelli che si battono nel duello finale.

Ho conosciuto Alessandro dopo aver letto il suo libro "*Il primo manuale operativo per consulenti di web marketing*<sup>1</sup>" e l'ho visto in azione in molti convegni ed eventi. Chi l'ha visto in queste occasioni comprende perché il paragone del cowboy calza bene con la sua personalità. Ogni sua presentazione è una mitragliata di informazioni ed esperienze, motivate culturalmente ma allo stesso tempo spendibili professionalmente.

Chi l'ha apprezzato nel volume precedente apprezzerà ancor di più questo ulteriore step nel suo pensiero.

---

<sup>1</sup> <https://amzn.to/2rWjk5i>

Mazzù in queste pagine affronta il mondo del web marketing non solo dal punto di vista esperienziale o delle tecniche e competenze necessarie per operare in questo settore competitivo, ma vuole disegnare un nuovo mindset necessario per lavorare come web marketing manager & digital strategist.

Il mindset è una necessità impellente nel nostro settore. Nella teoria delle decisioni e nella teoria dei sistemi generali, il mindset rappresenta l'insieme di saperi e metodi posseduti da una o più persone o gruppi di persone. Nella psicologia cognitiva, rappresenta tutti i processi intellettivi attivati in risposta a un determinato compito. Potremmo anche definire il mindset come il punto di vista dal quale il professionista guarda il mondo in cui lavora.

Alcuni anni fa ho avuto l'opportunità di incontrare ad un convegno ed ascoltare uno speech di Carol Dweck, docente di psicologia dello sviluppo alla Stanford University, e autrice del best seller: "*Mindset: the new psychology of*

*succes. How we can learn to fulfill our potential*<sup>2</sup>.

In questa sua opera sostiene che gli individui possono essere collocati su un continuum temporale secondo il quale vengono distribuiti i progressi di apprendimento e di professionalizzazione.

La professoressa Dweck afferma che ci sono due categorie di popolazione e quindi due mentalità di crescita che possono raggruppare le persone in base al loro comportamento. Ci sono persone con una "mentalità fissa" che considerano le abilità come innate e interpretano il fallimento personale e professionale come la mancanza delle necessarie abilità di base. Ci sono invece individui che hanno una "mentalità di crescita" perché sanno di poter acquisire qualsiasi abilità a condizione di investire nello sforzo e nello studio.

Ovviamente i soggetti che hanno una "mentalità di crescita", avranno più possibilità di vivere una vita meno stressante e di maggior successo perché comprendono che i loro talenti e le loro skills si potranno sviluppare attraverso l'impegno,

---

<sup>2</sup> <https://amzn.to/2wUZAEI>

la fatica, la tenacia e buon materiale di studio. La "mentalità di crescita" è chiaramente la più desiderabile per chi voglia lavorare nel mondo del web marketing che è sempre in continuo mutamento e trasformazione.

Carol Dweck ha tenuto uno speech davvero molto interessante sull'argomento Mindset appunto, al TEDxNorrköping dal titolo: *The power of believing that you can improve*<sup>3</sup>. Vi consiglio di guardarlo prima di iniziare la lettura di questo libro perché vi esplicita correttamente la posizione di partenza di Alessandro Mazzù.

L'approccio mentale è l'elemento centrale di quest'opera che avete tra le mani perché un valido professionista non è solo frutto delle sue abilità innate, ma soprattutto del modo con cui approccia gli obiettivi da raggiungere e i progetti che vuole realizzare.

L'intelligenza, le qualità, le attitudini di base, i punti di debolezza, gli interessi e la stessa forma mentis possono essere plasmati e modellati con il tempo e l'impegno.

---

<sup>3</sup> [https://www.youtube.com/watch?v=\\_X0mgOOSpLU](https://www.youtube.com/watch?v=_X0mgOOSpLU)

Nasce quindi nel professionista l'esigenza di un obbligo intenzionale di apprendimento per poter ottenere dei risultati validi. È necessario trasformare la nostra forma mentis da statica a dinamica, ovvero considerare che le capacità si possono acquisire e sviluppare lungo tutta la nostra vita fino a raggiungere traguardi inaspettati.

C'è un fil rouge che scorre attraverso tutte le pagine di questo libro: l'ottimismo.

L'ottimismo infatti permette di giudicare favorevolmente la realtà professionale in cui si è impegnati, ad attendersi uno sviluppo favorevole del corso degli eventi e a guardare al futuro con fiduciosa attesa.

L'ottimismo ha la capacità di modellare tutto il processo creativo e interpretativo, realizzando azioni produttive, in un continuum di studio, comprensione, acquisizione ed azione.

Mazzù ci propone di creare un ambiente e una mentalità di crescita nel mondo del web marketing, eliminando gli stereotipi negativi e ciò che ci può rallentare nella crescita professionale, ma con un sano realismo e senza cadere nelle formule del "successo facile".

Gli sforzi e le difficoltà da sempre impegnano maggiormente i neuroni del nostro cervello. Solo in questo modo si potranno creare nuovi collegamenti, link più forti e duraturi, per portare nel web marketing il bello della vita e del mondo della comunicazione.

Prof. Mariano Diotto

Brand strategist e Direttore Dipartimento di Comunicazione  
dello IUSVE