05

FOGLIO 05 · LE STRADE

Quale strada ci sta nella tua settimana.

«Che modello di business mi consigli?» Senza conoscerti non posso risponderti: mi servono le tue ore, i soldi che puoi metterci senza farti male e quello che sai fare. Questo foglio te li fa scrivere, li mette accanto a cinque strade col prezzo scritto e ti lascia la strada che scegli e quella che scarti, col perché. Quindici minuti, qui sul telefono o a penna sul PDF.

Quale strada ci sta nella **tua settimana.**

7 MINUTI DI LETTURA SI COMPILA QUI SUL TELEFONO ↓
GRATIS, SENZA LASCIARE LA MAIL

01. Il punto

La risposta sta in tre numeri tuoi

Me lo chiedete in DM e in call, a volte al secondo messaggio. Ma se ti rispondessi senza conoscerti, ti direi la mia strada, che va bene per le mie ore, i miei soldi e quello che so fare io. Chi ha sei ore libere a settimana e un lavoro che non può lasciare ha bisogno di una risposta diversa da chi ne ha trenta, e nessuno dei due sta sbagliando.

Per questo servono tre cose scritte: **le ore a settimana che hai davvero**, non quelle che avrai quando le cose si calmano; **i soldi che puoi metterci senza farti male**, cioè quelli che se li perdi tutti il mese dopo è uguale; e **quello che sai fare oggi**. Le ore le trovi col conto del tempo (sebastianooriani.com/materiali/il-conto-che-nessuno-fa.html), i soldi col foglio su dove vanno i tuoi soldi (sebastianooriani.com/materiali/dove-vanno-i-tuoi-soldi.html). Se non li hai fatti, scrivi il numero che ti sembra onesto e lo correggi dopo.

> Una strada che oggi non ci sta nella tua settimana può starci fra tre mesi.
> Per questo il foglio si rifà.

02. Le strade

Cinque strade, col prezzo scritto

Le ho scritte tutte allo stesso modo, anche quella che faccio io. I costi sono quelli pubblici di oggi, i tempi quelli che si vedono di solito: non sono una promessa.

LA STRADA	SOLDI PER PARTIRE	ORE A SETTIMANA	PRIMA DI VEDERE QUALCOSA
Un secondo lavoro	0 €	Almeno 6	La prima paga, di solito a fine mese
Vendere una competenza da freelance	0 €. Le piattaforme sono gratis e si tengono una parte di ogni lavoro: Fiverr il 20%	Almeno 5	Settimane, se il primo cliente ti conosce già. Mesi, se parti da sconosciuto
I contenuti	0 €. Il telefono che hai e un programma di montaggio gratuito	Almeno 5	Mesi. E prima dei soldi arrivano le persone che ti scrivono
Un piccolo negozio online	Shopify 27 € al mese (19 € se paghi l'anno), poi la pubblicità. In tutto, conta almeno 150 € al mese	Almeno 10	Mesi. Io ne ho fatti sei-sette a zero
Il network marketing	Un costo d'ingresso, diverso da azienda ad azienda. Il mio te lo dico in call, col piano davanti	Almeno 5	Mesi. Le prime settimane servono a imparare

E quello che i numeri non dicono:

LA STRADA	COSA DEVI SAPER FARE	IL RISCHIO VERO
Un secondo lavoro	Esserci, puntuale, agli orari di qualcun altro	Sui soldi quasi nessuno. Il prezzo sono le ore: per avere di più devi lavorarne di più
Freelance	Una cosa per cui qualcuno paga già, come montare video, la grafica, scrivere, una lingua. E saperla far vedere	I mesi senza clienti: le ore in cui li cerchi non te le paga nessuno
I contenuti	Parlare in camera, montare, e tenere il ritmo quando non ti guarda nessuno	Mollare un attimo prima che cominci a girare, oppure ritrovarti con ore e ore di lavoro ripetuto
Il negozio online	Scegliere un prodotto, fare la pubblicità, rispondere ai clienti, stare dietro alla parte burocratica	La pubblicità la paghi prima di sapere se il prodotto vende
Il network marketing	Parlare con le persone, ascoltarle, reggere i no	Pagare l'ingresso e smettere dopo poche settimane: allora hai speso e basta

03. Da dentro

Tre le ho fatte io

Il negozio online è stata la mia prima strada, a maggio 2024: dropshipping, all-in, con un corso comprato da dei ragazzi tedeschi, bravi davvero. Sei-sette mesi a zero, poi ha funzionato, e l'ho lasciato lo stesso: il prezzo vero per me era stare tutto il giorno in casa al PC, fra i video, il sito, la burocrazia e la commercialista, quando volevo uscire e conoscere persone. Se a te stare al computer piace, quel prezzo pesa molto meno.

I contenuti li faccio dal 2024, e ad agosto mi prendevano tre, quattro ore al giorno, prima che affidassi la parte ripetuta a un sistema con l'AI. Il prezzo è il tempo. Il premio sono le persone che ti scrivono: le domande da cui nascono questi fogli me le fate voi.

Il network marketing lo faccio da aprile 2025. Ci sono andato scettico, a un workshop dove mi aveva invitato un ragazzo del mio quartiere, convinto di trovare la solita fregatura, e mi hanno fatto ricredere le persone che ho conosciuto lì. Il prezzo è che è un lavoro di conversazioni e di no. Il premio, per me, sono proprio le persone.

Le altre due non le ho fatte, ma il premio si vede anche da fuori: **il secondo lavoro** paga dal primo mese senza farti rischiare niente, **il freelance** trasforma in soldi una cosa che sai già fare.

L'ESERCIZIO · 10 MINUTI, IL TELEFONO E UNA PENNA

Le tue tre cose, accanto alle cinque strade

Scrivi i numeri di adesso, non quelli di quando avrai più tempo. I soldi sono quelli che hai, non quelli che potresti farti prestare. Gli esempi li ho inventati io, fanno vedere che forma ha la risposta.

01 **Le ore (3 minuti).** Quante ore a settimana puoi dare a un progetto, oltre al lavoro, alla scuola e alle cose dovute.

02 **I soldi (2 minuti).** Quanti euro al mese puoi metterci senza farti male. Zero è una risposta onesta.

03 **Cosa sai fare (3 minuti).** Le cose per cui qualcuno ti ha già chiesto aiuto, anche gratis. E una domanda secca: qualcuno ti ha mai pagato per farne una?

04 **Le cinque strade (2 minuti).** Le tue ore e i tuoi soldi contro la prima tabella: sotto il minimo non ci sta, fra il minimo e il doppio ci sta stretta, dal doppio in su ci sta. Vale il più basso dei due. La strada del freelance, se nessuno ti ha mai pagato, al massimo ci sta stretta; il network marketing si misura solo sulle ore. Per ogni strada fai una crocetta.

Le ore a settimana che ho davvero per un progetto: .....

Gli euro al mese che posso metterci senza farmi male: .....

Cosa so fare (le cose per cui mi hanno già chiesto aiuto):

Qualcuno mi ha mai pagato per farne una? Sì · Non ancora

LA STRADA	CI STA	STRETTA	NON CI STA
Un secondo lavoro			
Freelance			

LA STRADA	CI STA	STRETTA	NON CI STA
I contenuti			
Il negozio online			
Il network marketing (solo le ore)			

04. Come si legge

«Stretta» non vuol dire no

Ci sta vuol dire che arrivi almeno al doppio del minimo: hai margine per sbagliare e riprovare. **Ci sta stretta** vuol dire che ci arrivi senza margine: si può fare, sapendo che una settimana storta ti ferma. **Non ci sta** vuol dire che oggi mancano ore o soldi, e non è un giudizio su di te.

Se ti escono tutte strette, scegli quella in cui sai già fare di più. Se l'unica che ci sta è il secondo lavoro, fidati, va bene così: è il modo più sicuro per costruirti il margine che domani ti serve su un'altra.

E una cosa la tabella non la dice: quale ti piace. Io il negozio l'ho lasciato mentre funzionava. Se una strada ci sta ma ti spegne, scrivilo nel perché.

✎ L'ULTIMA RIGA · LA PIÙ IMPORTANTE

Due strade, per scritto: quella che scegli e quella che scarti, ognuna col suo perché. Scartarne una per scritto ti toglie un pensiero quanto sceglierne una. Poi la prima cosa che fai, con giorno e ora.

La strada che scelgo:

Perché (con le mie ore, i miei soldi, quello che so fare):

La strada che scarto:

Perché la scarto:

La prima cosa che faccio su questa strada, e quando (giorno e ora):

UNA PRECISAZIONE CHE MI DEVO

Faccio network marketing, in un'azienda di educazione finanziaria, quindi su quella riga sono di parte. Per questo l'ho scritta come le altre, col costo, le ore e il rischio. Se il foglio ti dice che la tua strada è un'altra, è un risultato buono lo stesso.

05. E adesso

Rifallo fra novanta giorni

Segna sul calendario la data di fra novanta giorni. Quel giorno rifai il foglio coi numeri nuovi e metti le due scelte una accanto all'altra.

E se ti va, **scrivimi in DM la strada che hai scelto e le tue ore a settimana**. Una riga, nient'altro. La leggo io e ti rispondo io.

Oppure prendi la call: **trenta minuti, gratis, zero vendita.** Ci porti l'ultima riga e ragioniamo sulla tua strada, qualunque sia. Se non è la mia, te lo dico io per primo.

Sebastiano Oriani, Emilia-Romagna
Mai mollare, lavora duro, il tuo giorno arriverà.

Trenta minuti in call. Gratis, zero vendita.

Niente promesse di guadagno.
Niente pacchetti da comprare.
Niente pressione.

calendly.com/oriani-sebastiano/30min