



Certificate of Competence

Final examination: 26/07/24 with a score: 30,00 /30

This is to attest that

Luca Attolini

ID Number: TTLUCU00R27F023M

Has certified skills as

Full Stack Marketer

40 Ore

by acquiring 40 Professional Training Credits (CFP-Crediti Formativi Professionali)

Assessment of competencies consisted of a multiple-choice exam, covering all the topics addressed in the
Business Genetics
qualified training program

Registration Number: 24-0000979

Date of original registration: 26/07/24

Bratislava - SK, 26/07/24

Qualified Competence Center



Competence Center Code
CCITA21002_A2

ICEP CEO

Course Program

- Il tuo nuovo io
- Il nemico è dentro di te
- La ciclicità dell'esistenza
- La fallacia umana
- La molecola P
- Il tuo radar della passione
- Crea la tua bubble reality
- I principi dell'uomo imprenditore
- I 5 livelli del perché
- L'upgrade del tuo sistema operativo umano
- Come si sviluppa una super intelligenza
- Come si sviluppa la saggezza imprenditoriale
- Lettura imprenditoriale: Teoria
- Lettura imprenditoriale: Pratica
- Lettura imprenditoriale: The Reading Tool
- Habits Hack: Come riprogrammare le proprie abitudini
- La natura biologica del mercato
- La scienza della ricchezza: Teoria
- La scienza della ricchezza: Pratica
- Assets vs Liabilities
- I fattori moltiplicativi degli asset
- Le diverse tipologie di reddito
- Vincere vs Non fallire
- Timing
- Il bias della consistenza
- Il bias dello status quo
- Comparazione per contrasto
- La ribellione imprenditoriale (con la Marketers Family)
- L'equilibrio dei 4 fornelli
- Parti in piccolo
- La logica di un MVP
- La metodologia lean: Teoria & Pratica
- I margini di sicurezza
- Le idee sono sopravvalutate
- Il miglior mercato per un imprenditore
- Il 20/80 del Business
- La ricerca della tribù
- La legge della preminenza
- Il business cycle
- Il muscolo della vision strategica
- La bussola del cambiamento

Course Program

- L'effetto clessidra
- L'onda dell'iperconnessione
- Analisi di mercato: Google Ads
- Analisi di mercato: Facebook
- Analisi di mercato: Answer The Public
- Come puoi battere la concorrenza
- Come hackerare i tuoi competitor
- Come definire gli obiettivi
- La curva di crescita di un business
- La mappa del potere
- De-costruiamo un impero imprenditoriale
- Il metodo di sottrazione nel business
- Partita Iva e riflessioni per impostare la propria struttura fiscale
- Come sviluppare alleanze con il Potere del Networking
- Da KPI a CPI: il cliente al centro del sistema solare
- Persuasione vs manipolazione
- Comunicazione per imprenditori
- Introduzione strategica al Metodo Marketers
- Strategy
- Brand positioning per imprenditori
- I 4 stadi evolutivi dei brand
- Empathy Flow
- Il viaggio dell'imprenditore
- Personal Brand: la molecola C
- La scelta degli ecosistemi
- Come e perché limitare brand e complessità
- La piramide della consapevolezza
- Content strategy per imprenditori
- La content strategy piramidale
- Content booster
- Video per imprenditori
- La sfera del carisma
- Advertising per imprenditori (con Andrea Bottoni)
- Lead generation: il pensiero strategico
- Lead magnet: Teoria
- Traffico: domanda latente vs consapevole
- Traffico: organico vs paid
- Sistema di credenze: Teoria & Pratica
- Sistema di credenze per imprenditori (con Iacopo Pelagatti)
- New World Sequence
- Shell Strategy
- Angoli e packaging mentale

Course Program

- Pricing: Teoria & Pratica
- Pricing: High Ticket vs. Low Ticket
- Value ladder: Teoria & Pratica
- Il sistema di offerte: Teoria & Pratica
- Evergreen vs Lanci
- Metodologia di lancio
- Da imbuto a megafono
- Da 0 a 1: funnel e automation marketing
- La customer journey
- Il dna dei lanci: il flow strategico
- Discovery Funnel
- Hackerare la conversione: il tripwire
- Hackerare la conversione: la bump offer
- Downsell e upsell: Teoria & Pratica
- Il dna dei lanci: la selezione naturale
- AB Test: Teoria & Pratica
- Il control è tuo nemico
- La logica del post-lancio
- L'evoluzione dei lanci: il funnel evergreen
- L'evoluzione dei lanci: evergreen + lanci
- Scalabilità per imprenditori (con Luca Cresi Ferrari)
- Profit Booster (con Luca Cresi Ferrari)
- L'unica metrica che conta
- Customer Lifetime Value: Teoria & Pratica
- L'ottimista razionale
- Teoria e pratica delle SOPS
- Gestione del patrimonio e scelta della struttura societaria
- Il principio delle scelte di business
- Da lanci a evergreen: come, quando e perché
- L'identikit del collaboratore perfetto
- La struttura a holding
- Case study: il primo lancio di Business Genetics
- Case study: Un business da 500k in 1 anno (Yoga Academy)
- Bonus: Scalare Yoga Academy (con Emanuele Amodeo)
- Case study: LTV Booster (Yoga Academy)
- Case study: Empathy Flow
- Case study: il lancio di Be Your Challenge (Giulia Calcaterra)
- Case study: lanciare un e-commerce con un metodo ibrido (Ketofood)
- Bonus: La storia imprenditoriale di Giuseppe Gatti
- Bonus: Come investire nel mercato immobiliare
- 142 Testi Sulle spalle dei giganti