



GIADA CARTA - SOULFUL MENTOR®

Business Report

LUGLIO 2026



Istruzioni per l'uso di questo report

Lo scopo di questi business report è aiutarti a far crescere il tuo business, ma solo tu puoi sapere cosa è davvero d'aiuto a TE e alla tua crescita.

Siete in circa 7.600 a ricevere questi report e la maggior parte di voi trova molto utile il mio parlare finalmente di soldi con chiarezza e vedere tante cifre nero su bianco: se sei parte di questa maggioranza goditi la sezione super approfondita di 3 pagine dedicate a numeri e grafici e sappi che, oltre a leggere i miei numeri, ti sarà ancora più d'aiuto calcolare le TUE cifre usando il report come ispirazione.

Se invece fai parte della minoranza che non è interessato ai numeri ma solo alla teoria o se leggere i miei numeri ti deprime perché ti fanno sentire piccola, non solo ti invito a ricordare che la mia è a tutti gli effetti un'azienda, ma ti invito anche a saltare le pagine con i numeri se per te sono più scoraggianti che altro.

Giusto per darti un po' di contesto ti ricordo anche che nel 2016, il mio primo anno da libera professionista, ho fatturato poco più di 20.000€: condivido con te i miei numeri di oggi per ricordarti dove puoi arrivare anche tu, perché io sono partita da zero senza l'aiuto di nessuno e sono prova vivente che ce la si possa fare.

La cosa che conta di più, per avere successo nel business, è il modo in cui ci sentiamo e ci vediamo, è la fiducia che mettiamo nelle azioni che facciamo per farlo crescere: prendi da questo report tutto ciò che può aiutarti a far crescere quella fiducia, e ignora pure tutto il resto.

Buona lettura!



Com'è stato Luglio

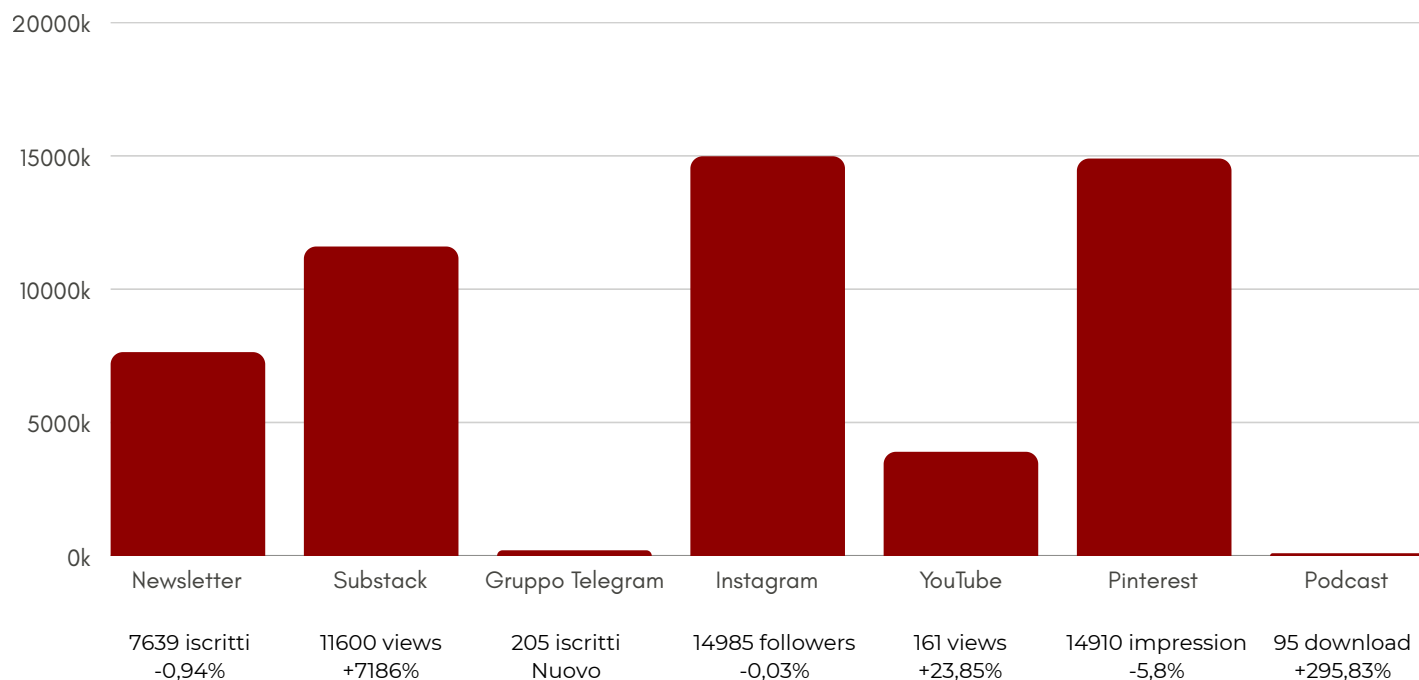
Luglio è stato un mese di lavoro dietro le quinte: dal momento che a settembre inizierò a dedicarmi prevalentemente alla promozione di un nuovo progetto lavorativo dedicato al mercato inglese, è fondamentale che tutto il business italiano sia bene in ordine affinché il mio team possa portarlo avanti col minimo sforzo possibile da parte mia.

In questo luglio non mi sono concentrata, quindi, sul fatturato, ma piuttosto sulla preparazione strutturale del business e del suo marketing affinché possa generare più fatturato nei mesi a venire anche quando la mia presenza sarà minore.

Questo lavoro strutturale a luglio è stato iniziato ma proseguirà per tutto agosto; a luglio, in particolare, mi sono occupata di:

- Terminare il consueto aggiornamento annuale dei materiali di [Soulful Business](#)
- Aggiornare e mettere in ordine, dal punto di vista grafico e contenutistico, il mio [blog](#), il mio [Substack](#) [Philoslowphy](#) e la mia newsletter [Soulful Mail](#), con la relativa sequenza di benvenuto
- Creare un [nuovo funnel per l'acquisizione](#) di iscritti alla newsletter e la promozione del [Soulful Club](#) e una nuova campagna di advertising ad esso collegata, da utilizzare come evergreen
- Riavviare questi [business report](#), creando un nuovo template e una pagina dedicata sul sito e aggiornando le grafiche
- Avviare il [canale Telegram Casa Soulful](#), in cui condividere i fatti miei con le follower più affezionate
- Richiedere un preventivo e confermare la collaborazione con una social media manager per i mesi futuri (niente, non ce la posso fare a stare io sui social anche quando decido di usarli ahahah!)

Dal punto di vista personale, ho seguito i lavori di ristrutturazione della mia nuova casa e mi sono operata agli occhi per eliminare la miopia, quindi il tempo disponibile per il lavoro è stato ridotto.



COSA ABBIAMO FATTO

Questo mese siamo andate avanti con la nostra **solita strategia basata per la maggior parte sull'e-mail marketing**, senza fare grossi cambiamenti.

La cosa più rilevante è stato **il ritorno di questo Business Report**, che non inviavo da anni e che ha portato risposte molto entusiaste da moltissime lettrici.

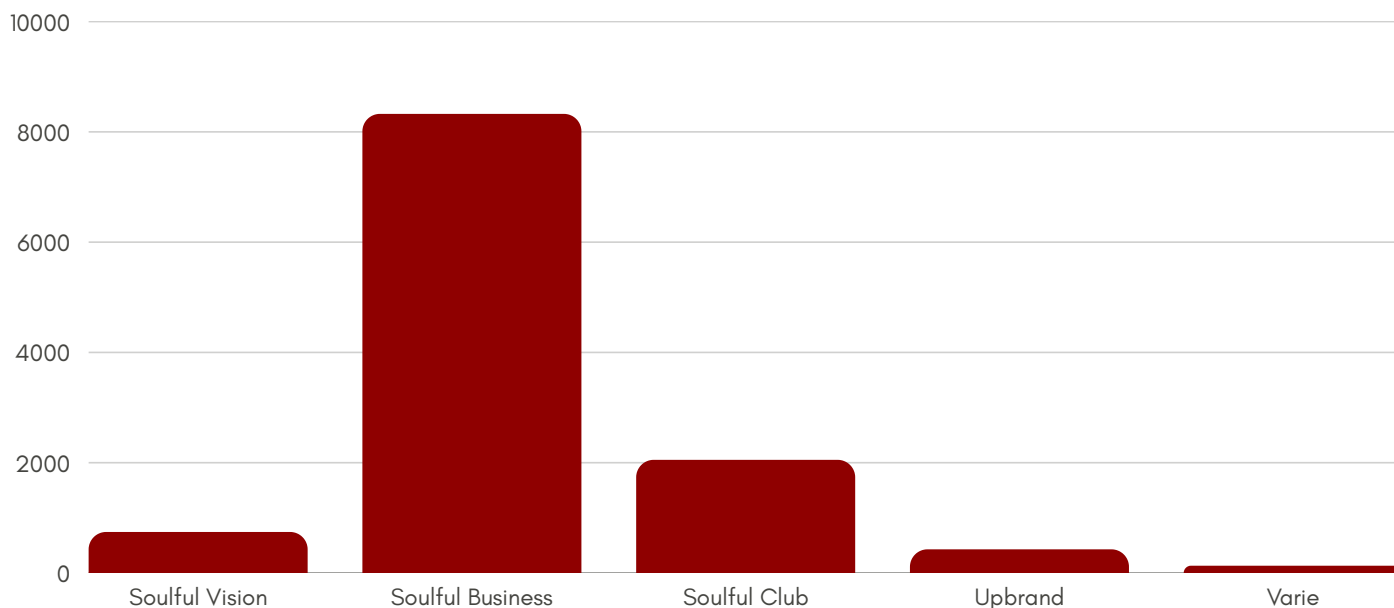
Ho anche **creato il gruppo Telegram Casa Soulful**, in cui chiacchierare con le mie follower più fedeli, e **sono tornata su Substack** dopo circa un anno che lo lasciavo a prendere polvere, poverino!

Pinterest, Instagram, Podcast e YouTube invece sono rimasti inattivi, quindi i relativi dati sono quelli generatisi in autonomia sulla base delle attività precedenti.

PERCENTUALI

Le percentuali che vedi sotto ogni canale rappresentano la **crescita rispetto al mese precedente**.

Per ogni dato c'è un parametro diverso a seconda di ciò che abbiamo scelto di tracciare: **l'aumento vertiginoso che vedi per Substack è dovuto al rientro** su questo canale dopo un anno di inattività.



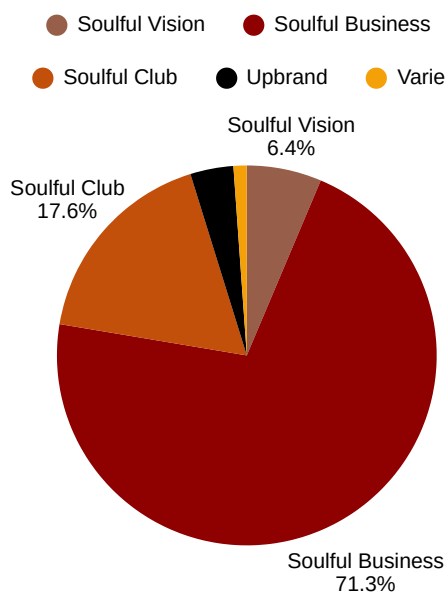
FATTURATO: OBIETTIVI E RISULTATI

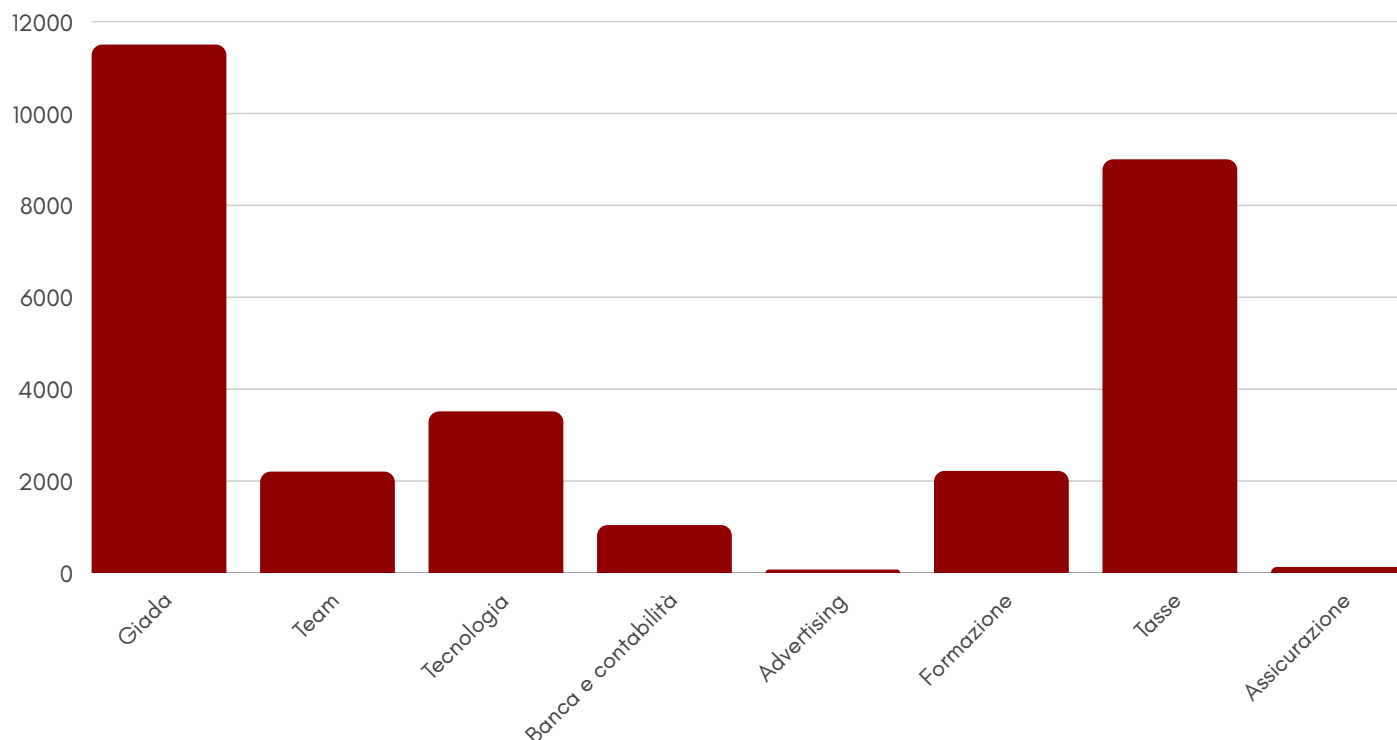
Il fatturato di luglio è stato di **11.683€**.

Per questo mese avevo all'inizio dell'anno un obiettivo di 30.000€ ma, quando ho deciso di ridimensionarlo come ti raccontavo nello scorso business report, abbiamo **abbassato l'obiettivo a 10.000€ e l'abbiamo superato**.

PERCENTUALI

Il grafico in cima a questa pagina mostra a grandi linee le cifre fatturate grazie a ognuno dei servizi che offro. Il grafico sulla destra mostra in che percentuale i vari servizi hanno determinato il fatturato complessivo.



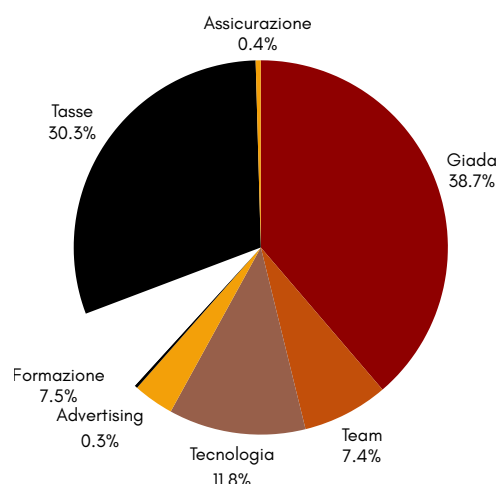


TUTTE LE SPESE DI LUGLIO

Il totale delle uscite di luglio è di **29.699€**, che includono però nella voce che mi riguarda anche 10.000€ di utili del 2025 che dovevo ancora prendermi più il mio solito stipendio di 1500€ mensili. Questo salasso estivo dipende quindi da questa cifra importante e, contemporaneamente, da 9000€ di tasse sugli utili dello scorso anno e da 3500€ di rinnovi dei software che uso per il lavoro che si sommano quasi tutti a luglio. Gli utili dell'azienda tuttavia (che nel caso in cui non lo sapessi sono il netto che rimane dal fatturato dopo aver sottratto le spese) vanno calcolati senza considerare i miei utili personali e le tasse, quindi le spese da considerare a questo scopo ammontano a 10.696€ e l'utile del mese a 987€.

PERCENTUALI

Grazie al grafico a destra puoi farti un'idea dell'impatto di ogni voce di spesa sul totale delle spese. Come hai visto a luglio ho speso parecchio, ma nei prossimi mesi, senza utili, tasse sugli utili e rinnovi di software in contemporanea, le spese dovrebbero calare nettamente, grazie al cielo.



Fatturato di luglio per fonte

FONTE	IMPORTO	% SUL FATTURATO
Soulful Vision	744,00€	6,4%
Soulful Business	8.326,00€	71,3%
Soulful Club	2.052,00€	17,6%
Upbrand	429,00€	3,7%
Varie	132,00€	1,1%
Totale	11.683,00€	100%

Spese di luglio per categoria

CATEGORIA	IMPORTO	% SULLE SPESE
Giada	11.500,00€	38,7%
Team	2.207,00€	7,4%
Tecnologia	3.517,00€	11,8%
Banca e contabilità	1.043,00€	3,5%
Advertising	76,00€	0,3%
Formazione	2.222,00€	7,5%
Tasse	9.003,00€	30,3%
Assicurazione	131,00€	0,4%
Totale	29.699,00€	100%



Che cosa abbiamo fatto

Come hai visto, questo mese non abbiamo fatto praticamente alcuna azione di marketing che puntasse strettamente alla vendita ad eccezione della creazione di un nuovo funnel evergreen per la lead generation, la promozione della mia masterclass Upbrand e quella del Soulful Club.

Questo funnel evergreen però ha prevalentemente lo scopo di portare nuovi iscritti alla newsletter tramite advertising a pagamento, ripagandosi attraverso le vendite della masterclass Upbrand, dedicata al posizionamento avanzato, e iniziando a far conoscere il Soulful Club come opzione di lavoro con me.

Il Soulful Club è un'offerta piuttosto premium visto che costa 197€ al mese, quindi con questo funnel puntiamo soprattutto alla crescita della lista a costo zero grazie alle vendite di Upbrand, che costa 47 o 97€ a seconda del momento del funnel in cui viene acquistata, ed essendo una masterclass singola risulta più accessibile anche in termini di impegno.

Le ads su questo funnel sono partite il 30 luglio quindi è ancora presto per monitorarne i risultati in modo sensato, ma intanto a luglio ha fruttato 429€ a fronte di una spesa di 75€ in ads (a cui però bisogna sommare 1900€ spesi in questi mesi per la persona che gestisce le ads: il funnel dovrà ripagare anche questi per potersi ritenere efficace).

Il grosso del resto del fatturato del mese è arrivato da rate di Soulful Business, che rappresenta come sempre la nostra maggior fonte di guadagno, dal Soulful Club, e da un paio di Soulful Vision.

Degli 11.863€ fatturati a luglio circa 9000 erano già previsti (e conteggiati nei 138000€ di cui ti ho parlato nello scorso report): abbiamo quindi generato solo 2561€ ex novo, in questo mese tranquillo.

In questo stato di calma apparente dal punto di vista del fatturato in realtà io sto lavorando parecchio dietro le quinte preparando ads, e-mail, sequenze, automazioni e riordinando tutto ciò che già esiste ma va ottimizzato e automatizzato in modo da richiedere una presenza minima da parte mia per funzionare da settembre in poi; sto anche studiando come usare l'intelligenza artificiale a questo scopo, efficacemente e senza compromessi etici.

Le cose grandi richiedono tempo, pianificazione, organizzazione e costanza, perché i risultati pazzeschi non si creano dall'oggi al domani, quindi questi momenti in cui si accetta consapevolmente di dare uno stop al fatturato per preparare il terreno per i mesi a venire sono fondamentali per un progetto di successo.

Le lezioni di luglio

C'è una cosa nel business che è difficilissima da fare: mollare momentaneamente il colpo sul marketing e il fatturato per dedicarsi alla struttura e alla visione a lungo termine, con la fiducia che quel nostro salto di fede sarà ripagato dai risultati futuri.

Non importa che il mio business esista e prosperi da oltre 10 anni, ogni volta che mi trovo in uno di questi momenti la paura è sempre lì a salutarmi con i suoi scenari apocalittici che mi garantiscono che se per qualche mese mi astengo dal fare della vendita una priorità finirò senz'altro sotto un ponte.

Per fortuna però sono diventata brava a non ascoltarla più: il business prospera nell'equilibrio, perciò i momenti in cui si costruisce dietro le quinte sono tanto importanti quanto quelli in cui ci dedichiamo con forza al marketing e alla vendita diretta.

Sviluppare l'arte di viverli bene, con focus, gioia, divertimento e godimento per quel tipo di lavoro invece che con paura, è fondamentale per il successo della nostra attività oltre che per la nostra sanità mentale.

Luglio quindi è stato un grande promemoria di questo, e anche del fatto che le cose per funzionare richiedono tempo e bisogna saper attendere con solidità il tempo di scarto che esiste sempre tra la semina di qualcosa e il momento in cui ne mieteremo i frutti.

Ad esempio, io nel mese di luglio ho lavorato per un totale di 55 ore; di queste, 27 sono state interamente dedicate allo sviluppo del funnel evergreen Smarketing e delle relative campagne di advertising (per questo funnel ho preparato due landing page, due masterclass, sette brevi video, vari copy per le ads, delle automazioni piuttosto complesse, tre diverse sequenze di e-mail).

A fronte di tante ore di lavoro e dei soldi investiti (i 1900 per chi gestisce le ads di cui abbiamo parlato, più i 75€ di budget per le ads già spesi e quelli che verranno), i risultati di questo funnel li vedrò solo nel tempo, quando le nuove iscritte alla mia newsletter arrivate da queste campagne pubblicitarie si iscriveranno ai miei percorsi premium nei momenti di lancio.

Altre 25 ore di lavoro sono state dedicate all'organizzazione e ottimizzazione dietro le quinte per preparare i mesi a venire e garantirmi un buon fatturato dal business inglese: pazienza, fiducia e visione a lungo termine sono fondamentali in questi momenti.

Tre cose che puoi fare anche tu

- **Lavora sulla tua visione a lungo termine** e sulla tua capacità di gestire con pazienza e fiducia i momenti in cui ha senso rinunciare al fatturato a breve termine per garantirsi uno maggiore a lungo termine.
- Se non ce l'hai ancora, prepara un funnel evergreen che porti con costanza iscritti alla tua newsletter: se non puoi distribuirlo attraverso l'advertising a pagamento puoi comunque farlo gratuitamente usando i social media, il tuo blog, il tuo podcast etc. Se un funnel lo hai già, osserva come sta funzionando e ottimizzalo dove puoi in modo che performi sempre meglio.
- Tieni in ordine il dietro le quinte del tuo business e organizzalo come se dovessi costruire un team gigantesco già dal mese prossimo, con procedure e flussi di lavoro chiari. Questo richiede un po' più di tempo all'inizio, ma ti faciliterà immensamente la gestione del business in seguito, anche quando sei da sola e un team ancora non ce l'hai (a proposito di visione a lungo termine). Prevedi un momento periodico di verifica dei tuoi sistemi, dei tuoi flussi di lavoro e delle tue procedure, così da assicurarti un business sempre organizzato e funzionale. Puoi anche usare l'intelligenza artificiale per automatizzare tanti aspetti operativi (invece di usarla per pensare o creare, cosa deleteria per il tuo business oltre che per il tuo cervello).

Risorse utili

Eccoti alcuni articoli tratti dal mio blog che puoi leggere e implementare per lavorare gratuitamente sui temi trattati nel business report di questo mese.

- COME **COSTRUIRE UNA VISIONE A LUNGO TERMINE** PER IL TUO BUSINESS
- **COLTIVARE UNA MENTALITÀ DI ABBONDANZA** CON L'ARCHETIPO LAKSHMI
- SMETTERE DI PROCRASTINARE **SEMPLIFICANDO IL TUO BUSINESS**

Se vuoi lavorare con me e fare sul serio...

- IL **CORSO PER SVILUPPARE LA TUA VISIONE** A LUNGO TERMINE
- IL CORSO PER **TROVARE L'IDEA BUSINESS PERFETTA**
- IL PERCORSO PER **STRUTTURARE UN BUSINESS ONLINE DI SUCCESSO**
- LA **MEMBERSHIP PER CRESCERE ANCORA** COL TUO BUSINESS CHE GIÀ FUNZIONA

Al momento non sono disponibile per consulenze individuali: se sei interessata a queste, assicurati di rimanere iscritta alla mia **Soulful Mail** per sapere in anteprima quando ci saranno nuovi spazi disponibili per un percorso individuale con me.

Le foto che vedi in questo report sono opera della fantastica **Giui**.





Chi sono

Sono Giada Carta, sono una Soulful Mentor e ti aiuto ad avere successo nel lavoro senza rinunciare alla tua anima o al tempo per te stessa.

Lo faccio con un approccio davvero unico, un mix di pragmatismo e intuizione che ti insegna a creare il tuo personale equilibrio grazie allo sviluppo del pensiero indipendente e strategico, un'organizzazione più efficace e un'ispirazione sempre costante a vivere la vita e il lavoro con presenza, seguendo la tua natura e i tuoi ritmi spontanei e creando le tue personalissime regole.

Vivo tra le Canarie e la Sardegna, sto ristrutturando una casa in un paesino silenzioso alle porte del bosco e, oltre a lavorare per l'empowerment delle donne con il business che ho fondato, coltivo mille passioni come i viaggi avventurosi, la tessitura, il canto, il cibo, l'interior design, il giardinaggio e la lettura.

Credo che il segreto per raggiungere il successo sia riappropriarsi con decisione di ogni singolo pezzo della nostra anima, sviluppando la capacità di ascoltare sempre e comunque la propria voce invece di farsi condizionare dall'esterno, e il mio scopo nella vita è insegnarti a fare proprio questo, così che tu possa riprenderti il tuo potere.

Puoi scoprire qualcosa in più su di me e sul mio lavoro in [questa pagina del mio sito](#).

I miei business report sono gratuiti perché voglio sempre mantenere accessibile per chiunque la possibilità di beneficiare del mio aiuto per far crescere il proprio business, anche se in questo momento non si dispone del budget per lavorare con me: richiedono però molto tempo per essere creati, quindi se hai la possibilità di sostenere il mio lavoro e ti fa piacere ringraziarmi per questo report puoi farlo [offrendomi un tè e una fetta di torta virtuali da questo link](#), stabilendo la tua offerta a piacimento a partire dai 5€ in su.

Grazie in anticipo se potrai e vorrai ringraziarmi!