

wavyeight™

# Checklist Prima di Pubblicare

LE 18 DOMANDE CHE SEPARANO UN LIBRO ASSET DA UN LIBRO A RISCHIO

*“Il libro ha il tuo nome sopra. Prima di firmarlo, verifica che ti rappresenti davvero — non solo che sia corretto. La tecnica si sistema. La reputazione no.”*

— ALBERTO MOSSOTTO · WAVYEIGHT™

## FASE 1 L'IDENTITÀ Sei tu in quelle pagine

### 01 La firma riconoscibile

Se rimuovi il tuo nome dalla copertina, un tuo cliente riconosce comunque il libro come tuo?

### 02 Il confine netto

Riesci a dire in una frase cosa NON è il tuo libro? Senza 'però' e senza 'dipende'.

### 03 Asset o confessione

Il libro risolve un problema preciso a una persona precisa, o racconta la tua storia sperando che qualcuno ci si riconosca?

### 04 La versione vera

Se un tuo cliente storico lo leggesse domani, ti riconoscerebbe — o troverebbe una versione più educata e meno vera di te?

## FASE 2 IL LETTORE A chi stai davvero parlando

### 05 Persona senza 'chiunque'

Riesci a descrivere il tuo lettore ideale in tre righe senza usare la parola 'chiunque'?

### 06 Il momento preciso

Sai in quale momento della vita si trova il tuo lettore quando ha bisogno del tuo libro?

### 07 Il costo del tempo

Sai esattamente cosa stai chiedendo al lettore quando gli chiedi 4-6 ore della sua vita?

### 08 L'aspettativa dalla prima pagina

Dopo le prime due pagine il lettore sa dove lo stai portando — o continua a chiedersi di cosa tratta?

## FASE 3 LA PROMESSA Cosa dichiari e cosa mantieni

**09**  **Titolo autonomo**  
Il titolo funziona da solo, senza la copertina e senza il tuo nome? Se no, è un titolo debole.

**10**  **Quarta di conversione**  
La quarta di copertina vende un'esperienza specifica o si limita a riassumere l'indice?

**11**  **La promessa regge**  
Quello che prometti nelle prime pagine lo mantieni concretamente nell'ultimo capitolo?

**12**  **Una frase senza 'si tratta di'**  
Riesci a riassumere il libro in una frase di posizionamento che non usi 'si tratta di' o 'parla di'?

## FASE 4 IL POSIZIONAMENTO Dove ti collochi nel mercato

**13**  **Differenza reale**  
In cosa il tuo libro è diverso dai 3 titoli più venduti sullo stesso tema? Riesci a dirlo in 20 secondi?

**14**  **Categoria o oceano blu**  
Il tuo libro entra in una categoria esistente o ne crea una con un nome proprio?

**15**  **Il test del competitor**  
Se il tuo principale competitor leggesse il tuo libro, proverebbe invidia per la precisione — o sollievo?

**16**  **Coerenza di sistema**  
Il libro è coerente con il tuo personal brand, i tuoi prezzi e il tipo di cliente che vuoi attrarre?

## IL TEST DEFINITIVO Regge in pubblico?

**17**  **Il test della stanza**  
Se qualcuno ti citasse dal vivo una frase del libro in una riunione, la difenderesti così com'è — o avresti bisogno di aggiungere una spiegazione?

**18**  **La firma finale**  
Se domani uscisse su Amazon, saresti tranquillo — o avresti bisogno di una postilla mentale ogni volta che qualcuno lo nomina?

**18/18**

PRONTO PER FIRMARE

Sei un autore Wavyeight™.  
Puoi pubblicare.

**-14**

A RISCHIO

Il libro ti espone più  
di quanto ti rappresenti.

**-12**

PERICOLO

Fermati. Stai mettendo  
a rischio la reputazione.

→ VOGLIO CAPIRE SE IL MIO LIBRO MI RAPPRESENTA DAVVERO ←

wavyeight.com · Non Scrivere un Libro · Posizionamento Autoriale

wavyeight™ · Authorial Asset Design · 2026 wavyeight.com