



# Personal Branding Strategy

Esercizio di fine modulo 4 per Epicode

# Introduzione

Con il seguente documento andremo ad impostare una strategia per la crescita di un **personal brand** nel settore del marketing digitale.

L'obiettivo è aumentare la visibilità del brand sul web e incrementare la clientela per i servizi di consulenza di marketing digitale.

## Approccio strategico

Analizzeremo il **target** e le **buyers personas** a cui si rivolge il brand

Faremo uno **studio** e un'**analisi** dettagliata sulle parole chiave e sull'intento di ricerca degli utenti

# Il Brand Olivia Wilson

## Breve storia del Brand



**Olivia Wilson**

CEO & Founder

**Olivia Wilson** ha lavorato molti anni per importanti agenzie pubblicitarie, prima come Marketing assistant poi come Marketing Manager.

Nel 2022 ha fondato la sua agenzia e si occupa personalmente di consulenza nel campo del marketing digitale.



# Obiettivi Strategici

The infographic features a central purple circle with a dotted white border. Four smaller purple circles, each containing a white number, are arranged in a clockwise path around the center. Each number is connected to a specific strategic objective by a thin white line. The background is white with abstract purple and blue wavy shapes in the corners.

**01**

**Incrementare la visibilità  
online**

**02**

**Generare Lead  
qualificati**

**03**

**Costruire un personal  
brand autoevole**

**04**

**Fidelizzare i clienti esistenti**

# La Strategia

## 1. Costruzione del Personal Brand

- ***Identità Visiva e Valoriale:***

- Creare un logo professionale e un'identità visiva coerente.
- Definire chiaramente la mission e i valori che ti distinguono come consulente.

- ***Sito Web Professionale:***

- Creare un sito web user-friendly, ottimizzato per i motori di ricerca (SEO), con sezioni chiare sui servizi offerti, testimonianze dei clienti, casi di studio e un blog.
- Utilizzare CMS come WordPress e strumenti SEO come Yoast SEO.

## 2. Content Marketing

- ***Blogging:***

- Pubblicare articoli di alta qualità e approfonditi su argomenti rilevanti per il tuo target di clienti. Utilizzare **keyword research** per identificare argomenti di interesse.
- Strumenti utili: **SEMrush**, **Ahrefs** per la ricerca delle parole chiave.

- ***Guest Posting:***

- Scrivere articoli per blog e siti di settore autorevoli per aumentare la tua visibilità e autorità.

- ***White Papers e eBooks:***

- Creare risorse scaricabili su argomenti di marketing avanzato per generare lead qualificati.





### 3. Social Media Marketing

- ***Piattaforme Principali:***

- **LinkedIn:** Ottimizzare il profilo, condividere contenuti rilevanti, partecipare a gruppi e discussioni, e utilizzare LinkedIn Ads per raggiungere decision maker.
- **Twitter:** Condividere aggiornamenti, articoli e partecipare alle conversazioni di settore.
- **Facebook e Instagram:** Utilizzare per costruire una community e condividere contenuti visivi e testimonianze.

- ***Strategia dei Contenuti:***

- Pubblicare contenuti vari e regolari (articoli, video, infografiche) che mostrino la tua competenza e i successi raggiunti.

## 4. Email Marketing

- ***Lead Magnet:***

- Offrire risorse gratuite (es. eBook, checklist) in cambio degli indirizzi email.

- ***Newsletter:***

- Inviare newsletter regolari con contenuti di valore, aggiornamenti sul settore, e casi di studio.
- Utilizzare piattaforme di automazione come **Mailchimp** o **ActiveCampaign** per segmentare e personalizzare le comunicazioni.



## 5. SEO e SEM

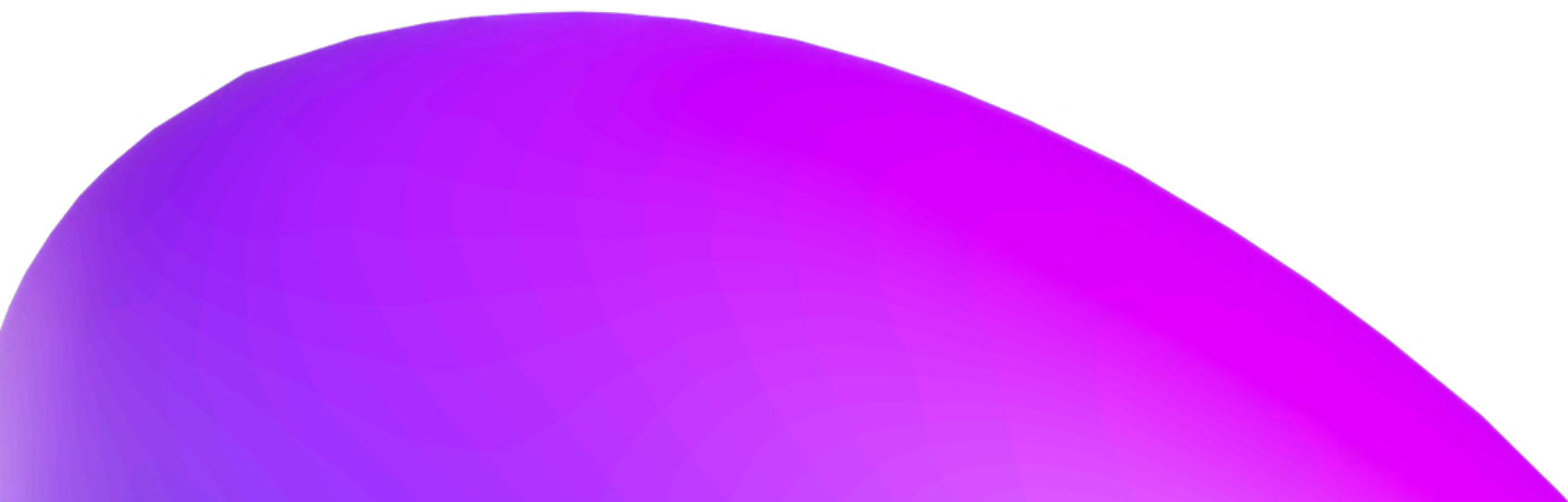
- **SEO On-Page:**

- Ottimizzare ogni pagina del sito per le parole chiave pertinenti, migliorare la velocità del sito, e assicurarsi che sia mobile-friendly.

- **SEO Off-Page:**

- Costruire backlink di qualità attraverso collaborazioni, guest posting, e segnalazioni su directory di settore.

- **Google Ads:**

- Creare campagne PPC mirate per parole chiave ad alto intento di conversione (es. "consulente di marketing freelance").
  - Utilizzare Google Analytics e Google Tag Manager per tracciare le performance delle campagne.
- 



## 6. Networking e Collaborazioni

- ***Eventi di Settore:***

- Partecipare a conferenze, webinar e workshop per fare networking e aumentare la tua visibilità.
- Offrire sessioni di consulenza gratuita o webinar per mostrare la tua expertise.

- ***Partnership:***

- Collaborare con altri professionisti del settore (designer, sviluppatori web) per offrire pacchetti di servizi completi.

## 7. Recensioni e Testimonianze

- **Raccolta di Testimonianze:**

- Richiedere recensioni e testimonianze dai clienti soddisfatti e mostrarle sul sito web e sui profili social.

- **Case Studies:**

- Documentare i successi dei tuoi progetti in dettagliati case studies da pubblicare sul sito e condividere nelle newsletter.

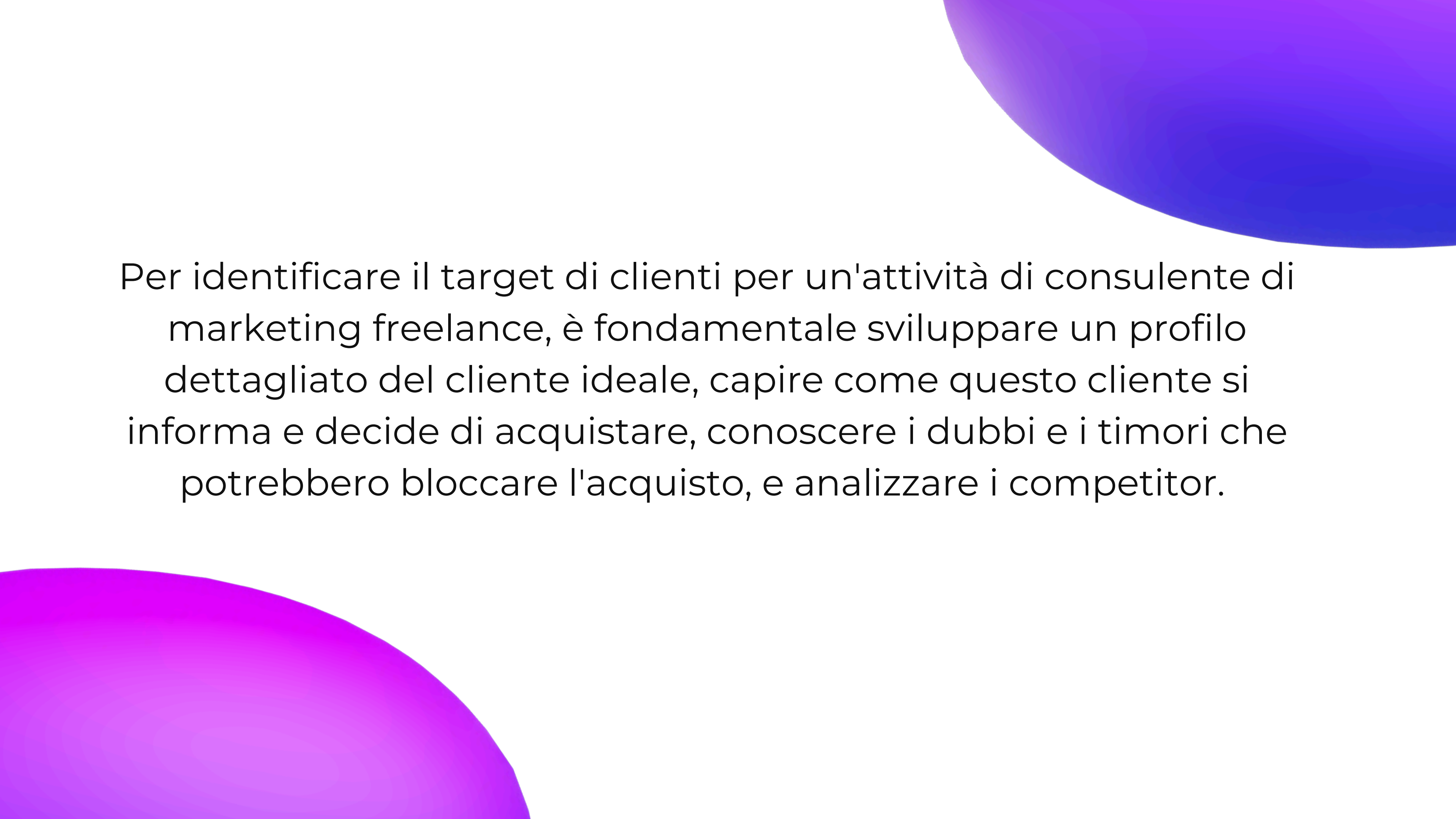
## 8. Innovazione e Sperimentazione

- ***Analisi dei Dati:***

- Monitorare costantemente le performance delle campagne con strumenti di analisi come Google Analytics, Hotjar per le heatmap e SEMrush per l'analisi dei competitor.
- Adattare e ottimizzare le strategie in base ai dati raccolti.

- ***Sperimentazione:***

- Provare nuove tecniche e canali di marketing, come la pubblicità su TikTok o l'uso di chatbot per migliorare l'engagement e la lead generation.



Per identificare il target di clienti per un'attività di consulente di marketing freelance, è fondamentale sviluppare un profilo dettagliato del cliente ideale, capire come questo cliente si informa e decide di acquistare, conoscere i dubbi e i timori che potrebbero bloccare l'acquisto, e analizzare i competitor.



Attiveremo una ricerca per definire le **Audiens Persona** del Brand ponendoci delle domande di base:

*Chi è e come individuo il cliente ideale?*

*Come si informa e decide di acquistare?*

*Quali sono i dubbi e i timori che potrebbero bloccare l'acquisto?*

*Chi sono e che cosa fanno i competitor?*

# Chi è e come individuo il cliente ideale?

## *Profilo del Cliente Ideale (Buyer Persona):*

### 1- Tipologia di Cliente:

- **Piccole e Medie Imprese** (PMI): Aziende che necessitano di strategie di marketing per crescere e migliorare la loro presenza online.
- **Startup:** Imprese emergenti che cercano di costruire una presenza sul mercato e hanno bisogno di un esperto di marketing per lanciare campagne efficaci.
- **Professionisti** e Liberi Professionisti: Individui come avvocati, consulenti finanziari, e coach che vogliono promuovere i loro servizi online.
- **Agenzie di Marketing:** Agenzie più grandi che necessitano di un consulente esterno per progetti specifici o per aumentare la capacità del loro team interno.



## **2- Caratteristiche Demografiche:**

- *Età: 30-50 anni*
- *Ruolo: Fondatori, CEO, Direttori Marketing, Responsabili delle Comunicazioni*
- *Localizzazione: Principalmente in aree urbane con una forte presenza di PMI e startup*

## **3- Caratteristiche Psicografiche:**

- *Motivazioni: Crescita del business, aumento della visibilità online, acquisizione di nuovi clienti*
- *Valori: Innovazione, efficienza, ROI*
- *Dolori: Mancanza di competenze interne nel marketing digitale, budget limitato, necessità di risultati rapidi*

## ***Come Individuare il Cliente Ideale:***

- ***LinkedIn:*** Ricerca avanzata per trovare professionisti nei ruoli chiave nelle PMI e startup.
- ***Eventi di Settore:*** Partecipare a conferenze, workshop, e fiere di settore per incontrare potenziali clienti.
- ***Rete di Contatti:*** Utilizzare il networking personale e professionale per identificare referenze e contatti.

# Come si informa e decide di acquistare?

## ***Processo di Informazione e Decisione di Acquisto:***

### **1. *Ricerca Online:***

- Utilizzano Google per cercare soluzioni specifiche ai loro problemi di marketing (es. “miglior consulente di marketing freelance”, “strategie di marketing per PMI”).
- Leggono articoli di blog, whitepapers, e case studies per valutare l'expertise di un consulente.

### **1. *Social Media:***

- Seguono esperti di marketing su LinkedIn e Twitter per ottenere insight e raccomandazioni.
- Partecipano a gruppi e forum su LinkedIn e Facebook dove possono chiedere consigli e confrontare esperienze.

### **1. *Referral e Testimonianze:***

- Chiedono raccomandazioni a colleghi e partner di fiducia.
- Valutano testimonianze e case studies presenti sui siti web dei consulenti.

### **1. *Contatto Diretto:***

- Contattano direttamente i consulenti per discutere delle loro esigenze specifiche e valutare le proposte.

# Quali sono i dubbi e i timori che potrebbero bloccare l'acquisto?

- **Costo:**

- Timore che il costo dei servizi di consulenza sia troppo elevato rispetto al budget disponibile.

- **ROI e Risultati:**

- Preoccupazione sulla capacità del consulente di fornire risultati concreti e misurabili in termini di ROI.

- **Affidabilità e Credibilità:**

- Dubbi sulla competenza e affidabilità del consulente, soprattutto se non ci sono molte recensioni o testimonianze.

- **Compatibilità:**

- Incertezze sulla capacità del consulente di comprendere il business specifico e adattare le strategie di marketing alle esigenze uniche dell'azienda.

# Chi sono e che cosa fanno i miei competitor?

## Identificazione dei Competitor:

### ***Altri Consulenti di Marketing Freelance:***

- Offrono servizi simili e si rivolgono alle stesse PMI e startup.
- Utilizzano blog, social media e webinar per attrarre clienti.

### ***Agenzie di Marketing:***

- Agenzie più strutturate che offrono un'ampia gamma di servizi di marketing.
- Spesso hanno risorse e team dedicati, ma possono essere percepite come più costose e meno personalizzate.

### ***Piattaforme di Freelance:***

Siti come Upwork e Freelancer dove i clienti possono trovare consulenti di marketing. Offrono un'ampia varietà di consulenti, ma la qualità può variare significativamente.

## **Analisi dei Competitor:**

### ***Punti di Forza:***

- Esperienza e portfolio di successo
- Presenza consolidata e testimonianze positive.

### ***Punti di Debolezza:***

- Maggiore costo per agenzie rispetto ai freelance
- Meno personalizzazione e approccio più generico

### ***Cosa Fare per Differenziarsi:***

- Sottolineare la personalizzazione dei servizi e l'attenzione dedicata a ciascun cliente.
- Offrire una proposta di valore chiara che evidenzi i vantaggi specifici del lavoro con un consulente freelance rispetto a un'agenzia.
- Creare un portfolio solido con casi di studio dettagliati e testimonianze dei clienti.
- Essere trasparente sui costi e sui risultati attesi, fornendo esempi concreti di ROI.



*Dalla analisi effettuata si può evincere che il **cliente ideale** per un consulente di marketing freelance è tipicamente una **PMI** o una **startup** che cerca di crescere e migliorare la propria presenza online.*

*Questi clienti si informano attraverso ricerche **online, social media**, e raccomandazioni, e prendono decisioni basate su costi, **ROI**, affidabilità, e compatibilità.*

*I principali competitor sono altri consulenti freelance, agenzie di marketing, e piattaforme di freelance, ma è possibile differenziarsi enfatizzando la personalizzazione dei servizi, la trasparenza e l'attenzione ai risultati concreti.*

Di seguito realizzeremo uno **studio** e **un'analisi** dettagliata sulle **parole chiave** e **sull'intento di ricerca** degli utenti seguendo alcuni passaggi principali:

### 1. **Ricerca delle Parole Chiave:**

- Identificazione delle parole chiave principali e correlate utilizzando strumenti di ricerca.
- Analisi del volume di ricerca e della concorrenza per ciascuna parola chiave.

### 2. **Analisi dell'Intento di Ricerca:**

- Classificazione delle parole chiave in base all'intento di ricerca (navigazionale, informativo, commerciale e transazionale).
- Comprensione delle esigenze e delle aspettative degli utenti.

### 3. **Ottimizzazione delle Parole Chiave:**

- Suggerimenti per l'ottimizzazione del sito web e dei contenuti basati sulle parole chiave identificate.

# Ricerca delle Parole chiave

## ***Strumenti Utilizzati:***

- *Google Trends*
- *Google Autocomplete*
- *Answer the public*
- *Keywords People use*

## ***Parole Chiave Principali:***

- 1.Consulente di marketing freelance
- 2.Servizi di marketing freelance
- 3.Consulenza marketing digitale
- 4.Esperto SEO freelance
- 5.Consulente social media freelance
- 6.Consulenza strategica marketing
- 7.Freelance marketing specialist
- 8.Consulenza marketing PMI
- 9.Consulente SEM freelance
- 10.Strategie di marketing per startup

## ***Strumenti Utilizzati:***

- *Google Trends*
- *Google Autocomplete*
- *Answer the public*
- *Keywords People use*

## ***Parole Chiave Correlate:***

1. *Come scegliere un consulente di marketing*
2. *Miglior consulente di marketing freelance*
3. *Costi consulenza marketing*
4. *Vantaggi consulente marketing freelance*
5. *Consulenza marketing online*
6. *Strategie di marketing digitale*
7. *Servizi SEO freelance*
8. *Consulente marketing per piccole imprese*
9. *Consulente marketing B2B*
10. *Marketing digitale per startup*

# Analisi dell'Intento di Ricerca

## ***Intento Navigazionale:***

- ***Parole Chiave:***

- "Sito web consulente di marketing freelance"
- "LinkedIn consulente marketing"

- ***Obiettivo dell'Utente:***

- Trovare il sito web o il profilo specifico di un consulente di marketing.

## ***Intento Informativo:***

- ***Parole Chiave:***

- "Cos'è un consulente di marketing"
- "Come funziona la consulenza di marketing digitale"

- ***Obiettivo dell'Utente:***

- Acquisire informazioni generali su cosa fa un consulente di marketing e come possono aiutare un'azienda.

## ***Intento Commerciale:***

- **Parole Chiave:**

- "Miglior consulente di marketing freelance"
- "Recensioni consulenti di marketing"

- **Obiettivo dell'Utente:**

- Valutare le opzioni disponibili e confrontare diversi consulenti prima di prendere una decisione d'acquisto

## ***Intento Transazionale:***

- **Parole Chiave:**

- "Assumere consulente di marketing freelance"
- "Servizi consulenza marketing digitale"

- **Obiettivo dell'Utente:**

- Effettuare una transazione, come l'assunzione di un consulente o la richiesta di un preventivo.



# Ottimizzazione delle parole chiave

## ***Sito Web:***

### **• *Homepage:***

- Utilizzare parole chiave principali come "consulente di marketing freelance" e "consulenza marketing digitale" nei titoli, meta descrizioni, e contenuti della pagina.
- Esempio di titolo: "Consulente di Marketing Freelance - Esperto in Marketing Digitale per la Crescita del Tuo Business"
- Meta descrizione: "Scopri i servizi di consulenza di marketing digitale offerti da [Nome]. Migliora la visibilità online e ottieni più clienti con strategie SEO, SEM e social media."

### **• *Pagine dei Servizi:***

- Creare pagine dedicate per ciascun servizio offerto (SEO, SEM, Social Media Marketing, Content Marketing) con parole chiave specifiche.
- Esempio di titolo per pagina SEO: "Servizi SEO Freelance - Migliora il Ranking del Tuo Sito"
- Meta descrizione: "Ottimizza il tuo sito web per i motori di ricerca con i nostri servizi SEO freelance. Aumenta il traffico organico e raggiungi nuovi clienti."

## **Blog:**

- **Articoli Informativi:**

- Scrivere articoli dettagliati su argomenti di interesse per il target, utilizzando parole chiave informative.
- Esempio di titolo: "Cos'è un Consulente di Marketing e Come Può Aiutare la Tua Azienda"
- Parole chiave: "consulente di marketing", "servizi di consulenza marketing", "vantaggi consulente marketing"

- **Guide e How-to:**

- *Creare guide pratiche su come implementare strategie di marketing.*
- *Esempio di titolo: "Come Scegliere il Miglior Consulente di Marketing per la Tua Azienda"*
- *Parole chiave: "scegliere consulente di marketing", "miglior consulente di marketing"*

## ***Landing Page:***

- **Campagne PPC:**

- Ottimizzare le landing page per campagne PPC utilizzando parole chiave transazionali.
- Esempio di titolo: "Assumi un Consulente di Marketing Freelance Oggi"
- Parole chiave: "assumere consulente marketing", "servizi consulenza marketing digitale"

L'analisi delle parole chiave e dell'intento di ricerca è cruciale per sviluppare una strategia di marketing efficace. Comprendere l'intento degli utenti consente di creare contenuti che rispondano alle loro esigenze, migliorare il posizionamento nei motori di ricerca e aumentare le conversioni. Ottimizzare il sito web, il blog e le landing page in base alle parole chiave identificate assicura che il consulente di marketing freelance possa attirare e convertire i visitatori in clienti.

Di seguito una lista di 30 parole chiave suddivise per intento di ricerca, insieme alle parole chiave correlate per ogni gruppo:

# ***Parole Chiave Informative***

## **1. Cos'è un consulente di marketing digitale**

- Parole chiave correlate: definizione consulente marketing, ruolo consulente marketing digitale, consulenza marketing digitale spiegazione

## **2. Come funziona la consulenza di marketing digitale**

- Parole chiave correlate: processo consulenza marketing, consulenza marketing digitale passaggi, guida consulenza marketing

## **3. Vantaggi di assumere un consulente di marketing digitale**

- Parole chiave correlate: benefici consulente marketing, perché assumere consulente marketing, valore consulenza marketing digitale

## **4. Strategie di marketing digitale per PMI**

- Parole chiave correlate: marketing digitale per piccole imprese, tecniche marketing PMI, consigli marketing digitale PMI

## **5. Come migliorare la visibilità online**

- Parole chiave correlate: aumentare visibilità online, strategie SEO, ottimizzazione motori di ricerca

## **6.SEO e SEM: Qual è la differenza?**

- Parole chiave correlate: confronto SEO SEM, differenze SEO e SEM, SEO vs SEM

## **7.Importanza del content marketing**

- Parole chiave correlate: perché il content marketing è importante, vantaggi content marketing, strategia content marketing

## **8.Come usare i social media per il marketing**

- Parole chiave correlate: social media marketing strategie, come promuovere su social media, marketing su Facebook

## **9.Misurare il ROI delle campagne di marketing digitale**

- Parole chiave correlate: calcolo ROI marketing, analisi ROI campagne digitali, misurazione risultati marketing

## **10.Tendenze attuali nel marketing digitale**

- Parole chiave correlate: novità marketing digitale, trend marketing 2024, futuro marketing digitale



# ***Parole Chiave Commerciali***

## ***1. Miglior consulente di marketing digitale***

- Parole chiave correlate: top consulenti marketing, consulente marketing raccomandato, esperto marketing digitale

## ***2. Recensioni consulenti di marketing digitale***

- Parole chiave correlate: feedback consulenti marketing, opinioni consulenza marketing, valutazioni esperti marketing

## ***3. Servizi di consulenza marketing digitale***

- Parole chiave correlate: offerta consulenza marketing, pacchetti consulenza marketing, servizi professionali marketing

## ***4. Costo consulenza marketing digitale***

- Parole chiave correlate: prezzi consulenza marketing, tariffa consulente marketing, preventivo consulenza marketing

## ***5. Consulente marketing digitale per PMI***

- Parole chiave correlate: consulente marketing piccole imprese, esperto marketing PMI, consulente per piccole aziende



## **6. *Consulente marketing per startup***

- Parole chiave correlate: consulente marketing startup, servizi marketing per startup, esperto marketing nuove imprese

## **7. *Consulente SEO freelance***

- Parole chiave correlate: esperto SEO freelance, specialista SEO indipendente, consulenza SEO professionale

## **8. *Consulente social media marketing***

- Parole chiave correlate: esperto social media, consulente social media, social media strategist

## **9. *Consulente di marketing B2B***

- Parole chiave correlate: esperto marketing B2B, servizi marketing business to business, consulenza marketing aziendale

## **10. *Agenzia di marketing vs consulente freelance***

- Parole chiave correlate: confronto agenzia marketing e consulente, differenze freelance agenzia, scelta tra agenzia e consulente

# ***Parole Chiave Transazionali***

## ***1. Assumere consulente di marketing digitale***

- Parole chiave correlate: reclutare consulente marketing, hiring marketing expert, ingaggiare consulente marketing

## ***2. Consulenza di marketing digitale preventivo***

- Parole chiave correlate: richiesta preventivo consulenza, preventivo servizi marketing, stima costi consulenza marketing

## ***3. Consulente marketing digitale vicino a me***

- Parole chiave correlate: consulente marketing locale, esperto marketing nelle vicinanze, servizi marketing locali

## ***4. Prenotare consulenza di marketing digitale***

- Parole chiave correlate: fissare appuntamento consulenza, prenotazione consulente marketing, booking consulente marketing

## ***5. Servizi SEO freelance immediati***

- Parole chiave correlate: consulenza SEO urgente, esperto SEO pronto intervento, SEO freelance ora disponibile

## **6.Richiedere consulenza marketing digitale**

- Parole chiave correlate: contattare consulente marketing, domanda consulenza marketing, richiesta servizi marketing

## **7.Pacchetti consulenza marketing digitale**

- Parole chiave correlate: offerte consulenza marketing, pacchetti servizi marketing, soluzioni marketing digitali

## **8.Consulenza marketing online**

- Parole chiave correlate: consulenza marketing via web, servizi marketing online, supporto marketing remoto

## **9.Contratto consulente marketing freelance**

- Parole chiave correlate: accordo consulenza marketing, stipulare contratto consulente, contratto servizi marketing

## **10.Iscriviti alla newsletter di marketing digitale**

- Parole chiave correlate: sottoscrizione newsletter marketing, iscrizione aggiornamenti marketing, newsletter consulenza marketing



*Queste parole chiave sono selezionate per coprire vari aspetti dell'intento di ricerca dei potenziali clienti di un consulente di marketing digitale.*

*Utilizzando queste parole chiave nei contenuti del sito web, nei blog, nelle campagne di advertising e nelle landing page, è possibile attrarre un pubblico qualificato e incrementare le opportunità di conversione.*

○

