

A large teal circle is positioned on the left side of the image, partially overlapping the text.

# Anna Merluzzi

**DIGITAL MARKETING SPECIALIST**

Portfolio Progetti

# INDICE

<b>03</b>	<b>CHI SONO</b>
<b>04</b>	<b>VISIONE</b>
<b>05</b>	<b>SERVIZI OFFERTI</b>
<b>07</b>	<b>ISTRUZIONE</b>
<b>08</b>	<b>SKILLS</b>
<b>09</b>	<b>PORTFOLIO</b>
<b>17</b>	<b>CONTATTI</b>

# CHI SONO

Appassionata di marketing e vendite, mi dedico ad aiutare le aziende a raggiungere i loro obiettivi attraverso campagne creative e di grande impatto. Nel corso della mia carriera, ho avuto l'opportunità di lavorare con start-up, multinazionali e PMI, sia in Inghilterra, che qui in Friuli Venezia Giulia, acquisendo preziose competenze in settori diversi. Queste esperienze mi hanno permesso di sviluppare un insieme completo di skill, che includono pianificazione strategica, copywriting, analisi dei dati, oltre a problem-solving creativo, adattabilità, teamwork e comunicazione efficace tra diverse dipartimenti aziendali.



**Anna Merluzzi**  
Digital Marketing Specialist

# VISIONE

Credo che il marketing non debba solo aiutare un'azienda a vendere il proprio prodotto o servizio, ma che sia il motore per creare connessioni autentiche tra brand e persone.

Per questo motivo, la mia visione si basa su tre principi chiave.

**01**

## **Strategia sostenibile:**

Il mio metodo si basa su equilibrio tra crescita organica e investimenti mirati.

**02**

## **Educazione e autonomia**

Guidare i clienti nel comprendere il potenziale del digitale, rendendoli indipendenti nel tempo.

**03**

## **Personalizzazione**

Ogni progetto è unico e deve riflettere l'identità e i valori dell'azienda.

# SERVIZI OFFERTI

## Strategia di Digital Marketing

- Analisi del target, del mercato e dei competitor
- Creazione di strategie omnicanale personalizzate
- Sviluppo di roadmap per il lancio o l'ottimizzazione di progetti digitali

## Ottimizzazione SEO On-page

- SEO On-Page per migliorare la visibilità organica
- Ottimizzazione del percorso d'acquisto online

# SERVIZI OFFERTI

## Marketing Automation & CRM

- Integrazione e automazione dei processi aziendali (Zapier, Manychat, Spoki, HubSpot)
- Sviluppo di funnel automatizzati per migliorare l'esperienza cliente
- Creazione di funnel email automatizzati

## Formazione & Consulenza

- Workshop e corsi personalizzati su strumenti digitali
- Consulenza strategica per la gestione e crescita sostenibile del business online

# ISTRUZIONE

## **Master in Digital Marketing Technology**

Epicode | Gen-Lug 2024

## **Master of Science in Business Management**

Oxford Brookes University | 2014-2015

## **Laurea triennale in Economics & Management of Innovation**

Università di Trieste | 2009-2013

# SKILLS

- **Copywriting**: scrittura di contenuti persuasivi per blog, social media, newsletter, landing page e ads.
- **On page-SEO**: ottimizzazione dei contenuti per migliorare la visibilità organica e il percorso d'acquisto cliente sul sito.
- **PPC**: gestione di campagne pubblicitarie su Meta Ads, TikTok, LinkedIn e Google Ads.
- **Marketing Automation**: integrazioni con Zapier, Typeform e altre piattaforme.
- **CRM & ERP**: Salesforce, HubSpot, Brevo, Mailchimp, Sage, Netsuite.
- **Web Analytics**: utilizzo di GA4, Hotjar e Clarity per analisi delle performance digitali.
- **Sviluppo Front-End**: competenze base su WordPress, WooCommerce e Shopify.
- **Editing multimediale**: uso di Photoshop, Illustrator, Canva e CapCut.



# PORTFOLIO

**01**

## **Caffè Impero:**

Brand Identity e Social Media Strategy

**02**

## **Strasnic Clothing:**

Strategia Digital Marketing & Ottimizzazione E-commerce

**03**

## **4Endurance:**

Content & Copywriting per Blog e Campagne ADV

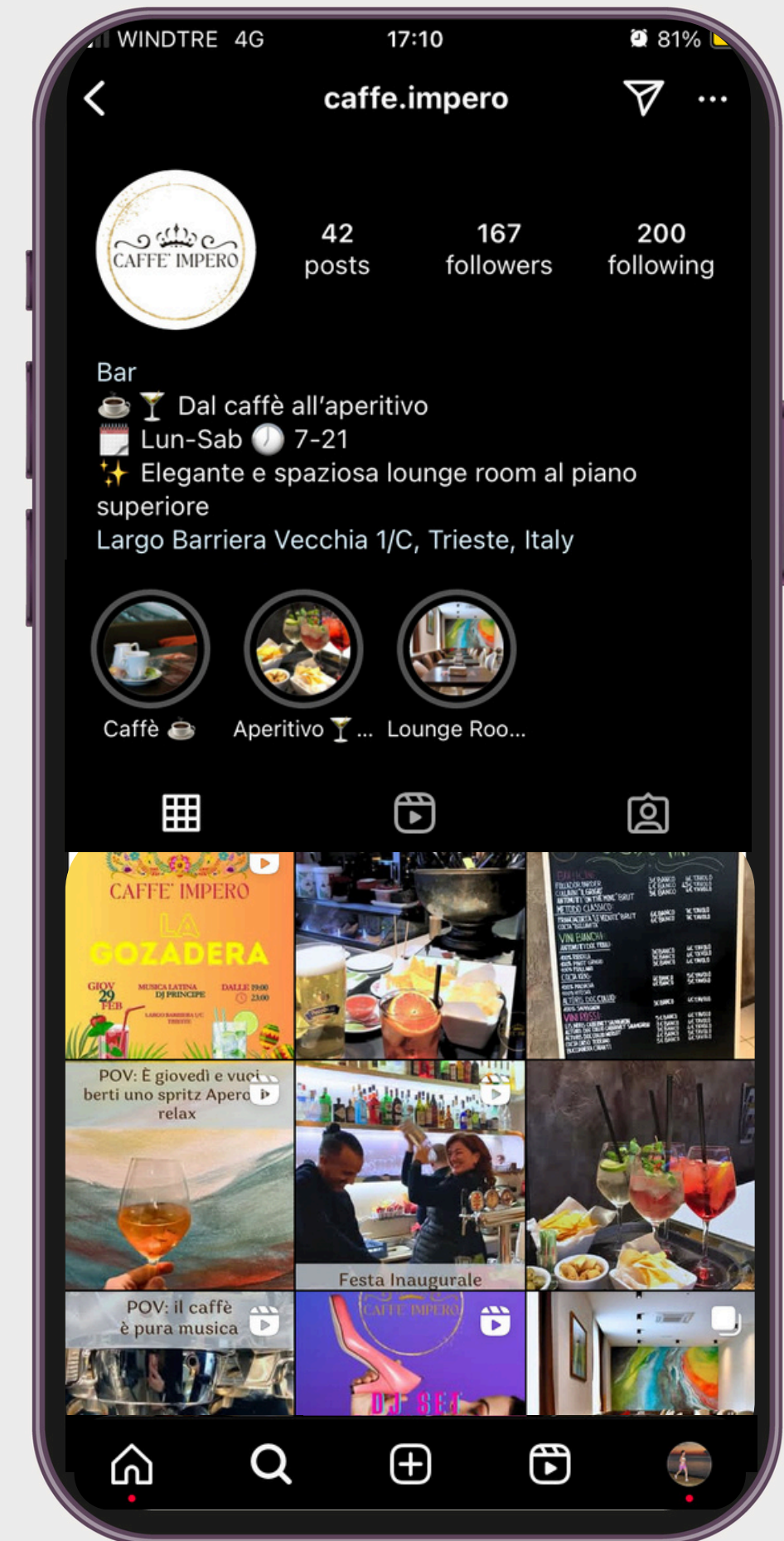
# CAFFÈ IMPERO:

Brand Identity e Social Media Strategy

Cliente: Caffè Impero, Trieste

Periodo di Collaborazione: Gennaio - Maggio 2024

Settore: Hospitality | Caffetteria & Aperitivi



## Obiettivi:

- Riposizionare il brand di Caffè Impero con un focus sugli eventi. Incrementare la visibilità della sala al primo piano per eventi privati.
- Aumentare l'affluenza orario dell'aperitivo

## Analisi:

- Analisi del mercato locale e dei competitor diretti per individuare opportunità di differenziazione.
- Definizione del pubblico target e dell'Unique Selling Proposition.

## Strategia di Brand Identity:

- **Restyling del logo** per riflettere un locale contemporaneo, accogliente e dinamico.
- **Visual Identity:** Creazione di contenuti visivi settimanali (foto e video) che valorizzano l'ambiente, i prodotti, e gli eventi. Utilizzo di colori moderni e uno stile grafico minimal per le grafiche social.
- **Tone of Voice:** Fresco, coinvolgente in linea con la personalità della titolare.
- **Gestione e miglioramento** della scheda Google Business per incentivare le recensioni e promuovere gli eventi.

## Strategia Social Media:

- Piano e calendario editoriale per Insta e FB.
- Focus awareness, aumentare la visibilità della sala al primo piano e promuovere eventi a tema.
- Creazione di inserzioni per promozione eventi e sala.

## Risultati Raggiunti:

- Incremento delle prenotazioni sala per eventi privati del 30% rispetto all'anno precedente.
- Aumento clientela durante l'orario dell'aperitivo del 20% in più rispetto ai mesi precedenti.

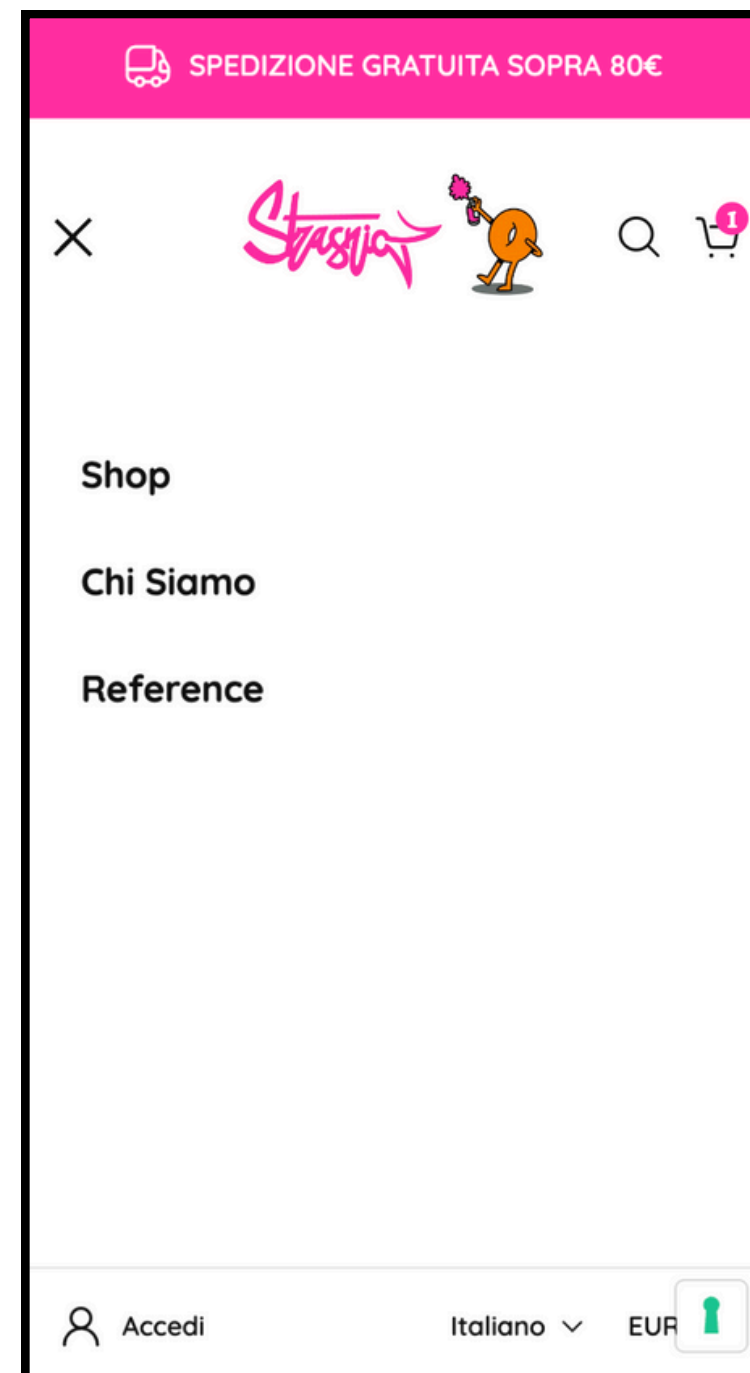
# STRASNIC CLOTHING:

Strategia Digital Marketing & Ottimizzazione E-commerce

Cliente: Strasnich Clothing, Trieste

Periodo di Collaborazione: Maggio - Settembre 2024

Settore: Fashion | Streetwear | E-commerce



## Obiettivi:

- Creare una struttura di comunicazione marketing per e-commerce sostenibile dai titolari, con l'obiettivo di aumentare la visibilità del brand.
- Migliorare l'esperienza utente sul sito.

## Analisi:

- Analisi del mercato e dei competitor, per individuare opportunità di differenziazione e miglioramento.
- Definizione del pubblico target e del posizionamento del brand.

## Strategia E-commerce:

- Riduzione dei tempi di caricamento e miglioramento della navigazione su dispositivi mobili.
- UX/UI: analisi della struttura del sito e miglioramenti, come inserire le recensioni prodotto, un menu di navigazione più dettagliato.
- SEO: Miglioramento delle schede prodotto per aumentare il traffico organico.
- Shop: miglioramento dell'esperienza d'acquisto, inserimento di bundle e incentivi al riacquisto.

## Strategia Social Media:

- Piano Editoriale: Content strategy per Instagram, TikTok e Pinterest gestita direttamente dal cliente.
- Customer Value Journey: Implementazione di strategie mirate per ogni fase del percorso cliente, dall'acquisizione alla fidelizzazione.
- Awareness: Campagne ADV su Meta.
- Fidelizzazione: email flow per incrementare le recensioni e aumentare la brand authority. Creazione di un programma loyalty con premi, in base agli acquisti.

## Risultati Raggiunti:

- +50% di traffico organico grazie all'ottimizzazione SEO delle schede prodotto e dell'adv in fase awareness (creare consapevolezza del brand).
- Crescita dell'engagement sui social media con un aumento del 25% nelle interazioni.



# 4ENDURANCE:

Content & Copywriting per Blog e Campagne ADV

Cliente: 4Endurance, Lubiana, Slovenia

Periodo di Collaborazione: Luglio- Dicembre 2023

Settore: Alimentazione e Integrazione Sportiva | E-commerce



## Obiettivi:

- Informare ed educare gli appassionati di endurance su tematiche scientifiche legate alla performance sportiva.
- Ottimizzare il contenuto per migliorare il posizionamento SEO e incrementare il traffico organico.
- Aumentare le conversioni attraverso copy mirati per campagne ADV.

## Attività Svolte:

- Creazione di articoli informativi e divulgativi, come "VO2 Max: Gli orologi sportivi Garmin e Apple sono corretti?", ottimizzati per il SEO.
- Ricerca e interpretazione di studi scientifici per garantire contenuti autorevoli e accurati.
- Copywriting per campagne ADV: Sviluppo di testi persuasivi per campagne pubblicitarie su Meta e Google Ads, con focus sull'engagement e la conversione.

## Risultati Raggiunti:

- +35% di traffico organico sul blog nel primo trimestre.
- Miglioramento delle conversioni nelle campagne ADV, con un CTR aumentato del 20%. Incremento della brand authority grazie a contenuti tecnici e di valore.

# PROGETTI EPICODE

Da Gennaio a Luglio 2024 ho seguito il corso di Digital Marketing Technology di Epicode, che mi ha permesso di espandere il mio portfolio con progetti pratici. Cliccando sul link qui sotto verrete reindirizzati alla pagina GitHub, dove potrete visualizzare tutti i progetti.

**[CLICCA QUI](#)**



# CONTATTI

anna.merluzzi@gmail.com

[LINKEDIN](#)

P.IVA: IT01269470314