

Strategia per consulente marketing digitale



Sono Aurora Melia, un professionista appena formata nel campo del digital marketing con una passione per l'innovazione e la crescita online. La mia missione è aiutare aziende e professionisti a costruire una presenza digitale forte e a raggiungere i loro obiettivi di marketing.

Competenze chiave in marketing e social media

- **Gestione Social Media:** Esperto in Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter; strategie per engagement e visibilità.
- **Creazione Contenuti:** Produzione di post, articoli, video e grafiche per il pubblico target.
- **Marketing Digitale:** Pianificazione e implementazione di campagne di marketing digitale.
- **Analisi Marketing:** Uso di strumenti analitici per monitorare e ottimizzare le campagne.
- **Programmi di Grafica:** Perfezionamento in Photoshop e Illustrator per contenuti visivi di qualità.

I miei servizi



- **Social Media Management:** Gestione completa dei profili social, pianificazione dei post, interazione con il pubblico, analisi delle performance.
- **Content Creation:** Produzione di contenuti originali e ottimizzati per SEO, con design accattivante.
- **Digital Marketing Strategy Development:** Creazione di strategie personalizzate, inclusi SEO, email marketing, PPC.
- **Marketing Analytics:** Monitoraggio e analisi delle campagne per garantire efficacia e ROI.
- **Graphic Design Support:** Creazione di grafiche professionali per post, banner, infografiche e altro.



Strategia

- **Cliente ideale e Audience persona**
- **Analisi dei competitor**
- **Strategia di personal branding**



- Chi è e come individuo il mio 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 miei competitor?



Profilo del Cliente Ideale: Il cliente ideale potrebbe essere un piccolo imprenditore o un professionista che sta cercando di espandere la propria presenza online e raggiungere i propri obiettivi di marketing. Questa persona potrebbe essere orientata all'innovazione e alla crescita online, desiderosa di sfruttare al massimo le potenzialità del mondo digitale per promuovere il proprio business.

Modalità di Informazione e Decisione del Cliente Ideale: potrebbe utilizzare una varietà di risorse online, come blog di settore, webinar, guide e tutorial su marketing digitale. Potrebbe anche affidarsi al passaparola e alle raccomandazioni di altri professionisti del settore.

Dubbi e i timori: preoccupazione per l'efficacia delle strategie di marketing proposte, la mancanza di familiarità con il mondo digitale e la paura di investire risorse senza ottenere risultati tangibili.



Audience persona



Marco è un imprenditore digitale che cerca di espandere il suo business online

Obiettivi:

Aumentare visibilità e vendite online, sviluppare strategie di marketing digitale, scegliere strumenti e canali adeguati.

Successo: Aumento traffico web, crescita conversioni e vendite.

Cosa vede sul mercato: Competizione crescente, innovazioni continue.

Ambiente: Colleghi che adottano nuove tecnologie e strategie di marketing.

Cosa guarda e legge: Blog, webinar su marketing digitale, case studies.



Cosa dice: "Devo migliorare la mia presenza online."
"Ho bisogno di una strategia di marketing digitale più efficace."

Cosa fa: Oggi analizza dati di marketing, sperimenta nuove tattiche.

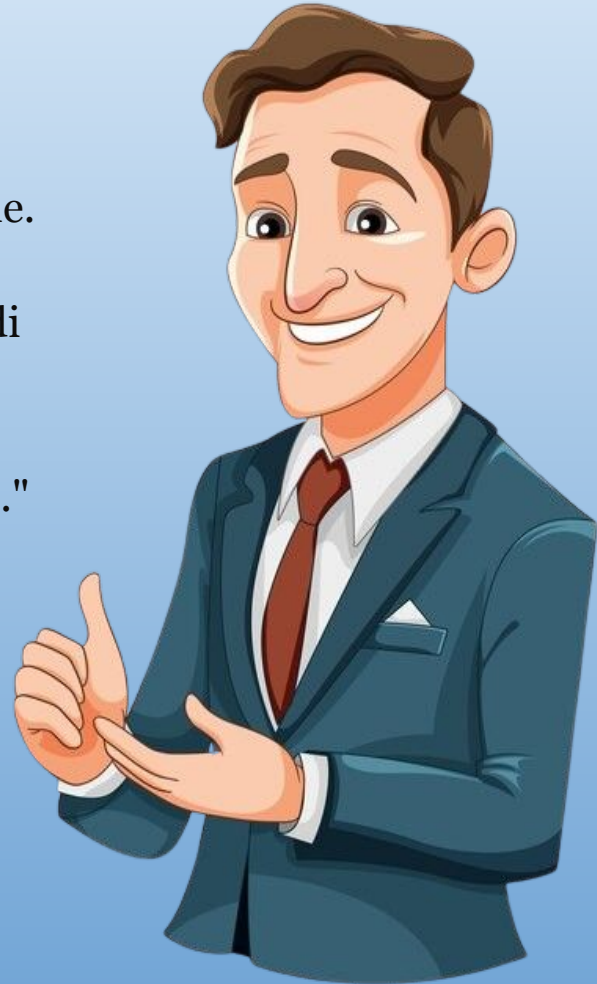
Comportamento osservato: Partecipa a conferenze e network di settore.

Cosa sente dire: "Devi investire in SEO e social media marketing."

Cosa pensa: Motivato, ma ansioso per la concorrenza.

Pains/Svantaggi: Paura di investire male le risorse, frustrazione per risultati lenti.

Gains/Vantaggi: Desiderio di crescere, affermarsi e diventare leader di mercato.



Laura è un aspirante imprenditrice che sta avviando una piccola attività online vendendo prodotti artigianali.

Obiettivi: Sta cercando di capire come promuovere la sua attività attraverso una strategia di marketing digitale efficace.

Decisioni: Quali piattaforme utilizzare, come distribuire il budget.

Successo: Aumento del traffico sul suo sito e delle vendite.

Cosa vede: Sul mercato: Molte aziende che utilizzano strategie di marketing digitale avanzate

Ambiente: Altri piccoli imprenditori che cercano di emergere.

Cosa guarda e legge: Guide online, tutorial su YouTube, blog di marketing per principianti.



Cosa dice: "Ho bisogno di qualcuno che mi guidi passo dopo passo."

Cosa fa: Legge articoli, guarda video tutorial, sperimenta con post sui social media.

Cosa sente dire: "Investi in pubblicità online per raggiungere più persone."

Cosa pensa: Entusiasta, ma confusa e incerta.

Pains/Svantaggi: Paura di investire tempo e risorse in strategie inefficaci, frustrazione per la mancanza di risultati immediati.

Gains/Vantaggi: Desiderio di vedere il suo business crescere, speranza di diventare un'imprenditrice di successo.



Competitor

Alcuni competitor potrebbero essere:

- **Agenzie**
- **Professionisti del digital marketing**
- **Freelancer che offrono servizi simili**

1. Digital Room Agency

- **Servizi:** Offrono soluzioni complete di marketing digitale, gestione dei social media, creazione di contenuti, e-commerce e sviluppo web. Si distinguono per la reattività e l'approccio personalizzato, accompagnando i clienti in ogni fase del progetto ([Digital Room Agency](#)).

2. Rea Soluzioni

- **Servizi:** Specializzati in digital marketing, social media marketing, gestione e-commerce, e sviluppo web. Promettono trasparenza totale nell'allocazione del budget e nella misurazione dei risultati, offrendo consulenze gratuite per avviare collaborazioni ([Reasoluzioni](#)).



Digital room Agency

Pro:

Ampiezza dei Servizi: Offrono una gamma completa di servizi di marketing digitale, inclusa gestione dei social media, creazione di contenuti, e-commerce e sviluppo web.

Reattività e Personalizzazione: Adattamento alle esigenze specifiche di ogni cliente con un approccio altamente personalizzato.

Supporto Continuo: Accompagnano i clienti in ogni fase del progetto con supporto costante.

Contro:

Visibilità del Brand: Potrebbero non essere noti quanto altre agenzie più grandi e consolidate.

Focalizzazione: L'ampia gamma di servizi potrebbe diluire l'attenzione su aree specifiche del marketing digitale.

Rea soluzioni

Pro:

- **Trasparenza:** Totale trasparenza nell'allocazione del budget e nella misurazione dei risultati, creando fiducia nei clienti.
- **Servizi Completi:** Offrono servizi completi di digital marketing, inclusi social media marketing, gestione e-commerce e sviluppo web.
- **Consulenze Gratuite:** Forniscono consulenze gratuite per facilitare l'accesso ai loro servizi per i nuovi clienti.

Contro:

- **Risorse Limitate:** Potrebbero avere risorse limitate rispetto ad agenzie più grandi, influenzando la capacità di gestire progetti complessi o numerosi.
- **Capacità di Espansione:** La crescita potrebbe essere limitata dalla necessità di mantenere un alto livello di trasparenza e personalizzazione.

Strategia

Creare una presenza online:

- **Creare un sito web professionale** che funga da vetrina per le tue competenze, i tuoi servizi e i tuoi successi.
- **Includere un blog** in cui pubblicare regolarmente articoli informativi e interessanti sul marketing digitale.
- **Ottimizzare il sito web** per i motori di ricerca (SEO)
- **Utilizzare i social media** per promuovere il tuo sito web e i tuoi servizi.
- **Creare contenuti di alta qualità e informativi** che siano pertinenti al pubblico di destinazione.



Portfolio:

Costruire un portfolio di progetti e casi studio di impatto.

Partecipa a eventi di networking:

Partecipa a eventi del settore e conferenze per incontrare potenziali clienti e partner.

Analisi e studio Keywords



Keywords informative

- **Marketing digitale cos'è**
- **Vantaggi del marketing digitale**
- **Canali di marketing digitale**
- **Strumenti di marketing digitale**
- **Trend del marketing digitale**
- **Cos'è la SEO**
- **Cos'è il SEM**
- **Google Ads**
- **Creare contenuti per i social media**
- **Cos'è l'email marketing**



Keywords commerciali

- **Aumentare visibilità online**
- **Posizionamento sui motori di ricerca (SEO)**
- **Acquisire nuovi clienti online Roma**
- **Campagne social media**
- **Realizzare sito web professionale**
- **Sviluppare app mobile**
- **Creare e gestire e-commerce**
- **Consulenza marketing digitale Roma**
- **Ottimizzare conversioni sito web**
- **Realizzazione newsletter email marketing**



Keywords transazionali

- **Costo SEO**
- **Preventivo SEM**
- **Social media marketing costi Roma**
- **Content marketing prezzi Roma**
- **Realizzazione sito web prezzo**
- **Sviluppo app costo**
- **E-commerce realizzazione prezzo Roma**
- **Analisi web costo**
- **Consulenza marketing digitale prezzo**
- **Agenzia marketing digitale Roma preventivo gratuito**

