

PERSONAL BRANDING

VALENTINA BETTINARDI



VALENTINA BETTINARDI



Chi sono

Valentina Bettinardi, consulente di digital marketing specializzata in strategie digitali, SEO e UI/UX design



Audience Personas

A chi mi rivolgo



Connor Hamilton

*Il titolare di
un'attività locale*



Brigitte Schwartz

*L'e-commerce
manager di una
piccola azienda*



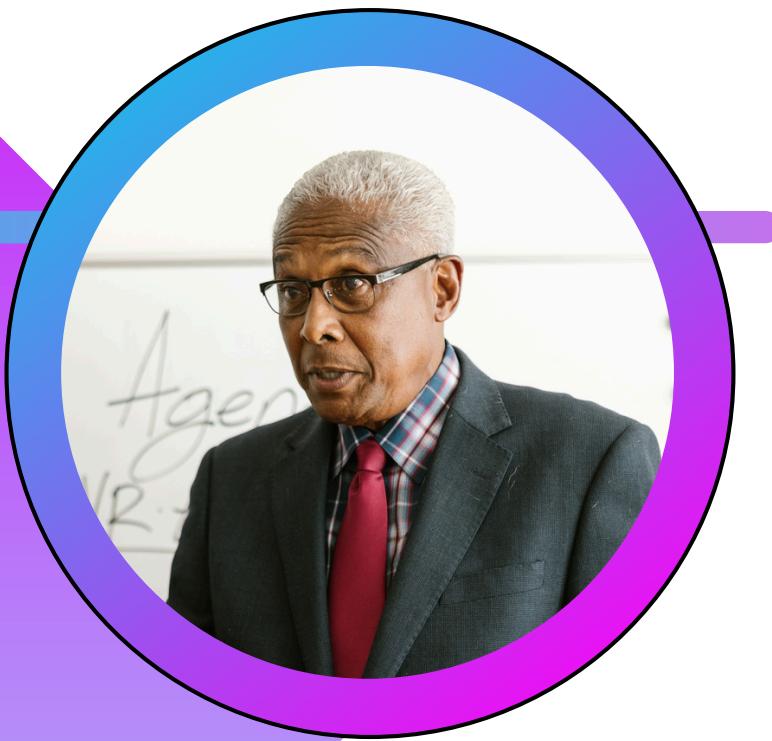
Howard Ong

*Consulente
Freelance*



Karina Villanueva

*Imprenditrice
Startup*



Connor Hamilton

*Il titolare di
un'attività locale*

Audience personas 1

Situazione:

- Gestisce un'attività locale con un sito web datato o inesistente.
- Ha difficoltà ad attrarre nuovi clienti online.
- Vuole aumentare la visibilità del suo business online e generare più vendite.
- Non ha le conoscenze o il tempo per gestire il marketing digitale da solo.

Ruolo:

- Proprietario e decisore per l'attività.

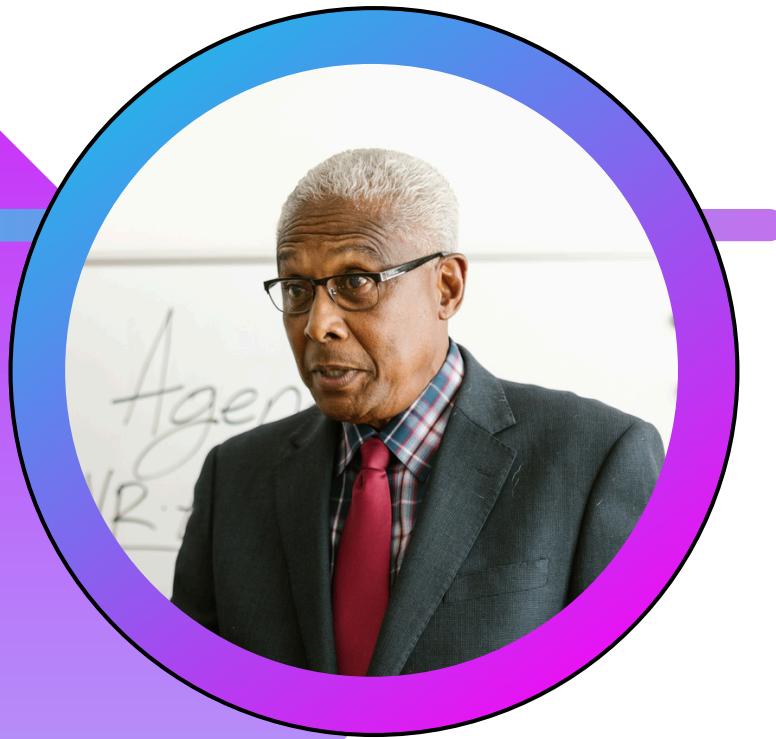
Bisogni:

- Un sito web moderno e funzionale che rappresenti il suo brand.
- Una strategia di marketing digitale per aumentare la visibilità online.
- Assistenza nella gestione del marketing digitale quotidiano.

Obiettivi:

- Avere un sito web che attiri nuovi clienti.
- Migliorare il posizionamento del suo sito web nei motori di ricerca.
- Aumentare le vendite online.





Connor Hamilton

*Il titolare di
un'attività locale*



Decisioni:

- Scegliere un freelance per la creazione del sito web e il marketing digitale.
- Definire il budget per il marketing digitale.
- Approvare i contenuti e le strategie di marketing.

Successo:

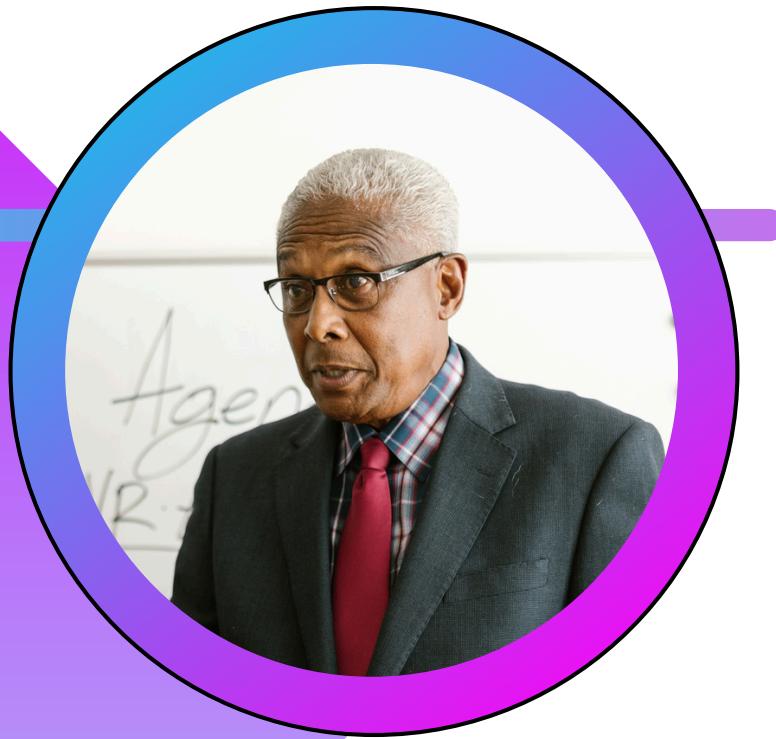
- Un aumento del traffico sul sito web.
- Un miglior posizionamento sui motori di ricerca.
- Un aumento delle vendite online.
- Più clienti provenienti dal web.

Cosa vede?

- Vede i suoi concorrenti con siti web moderni e funzionali.
- Vede i clienti che utilizzano sempre di più i dispositivi mobili per navigare online.
- Vede pubblicità per servizi di marketing digitale sui social media e online.
- Sente i suoi clienti lamentarsi della difficoltà di trovare la sua attività online.
- Legge articoli e blog sul marketing digitale e su come migliorare la visibilità online.

Cosa fa? Come si informa?

- Cerca informazioni online sul marketing digitale.
- Prova a creare un sito web da solo, ma si arrende presto.
- Chiede consigli ad altri imprenditori locali.
- Pensa di assumere un freelance per aiutarlo con il marketing digitale



Connor Hamilton
*Il titolare di
un'attività locale*



- "Non ho tempo per occuparmi del marketing digitale da solo."
- "Non so da dove cominciare con il marketing digitale."
- "Ho bisogno di un sito web migliore per attirare più clienti."
- "Voglio aumentare le mie vendite online."
- "Non voglio spendere troppo per il marketing digitale."

Cosa sente dire?

- "Il marketing digitale è importante per le piccole imprese."
- "È difficile stare al passo con gli ultimi trend del marketing digitale."
- "È importante trovare un freelance affidabile per il marketing digitale."
- "Il marketing digitale può essere costoso, ma ne vale la pena."
- "Il marketing digitale può aiutarti a far crescere la tua attività."

Cosa pensa?

- "Non ho tempo o competenze per gestire il marketing digitale da solo."
- "Non so da dove cominciare con il marketing digitale."
- "Ho paura di spendere soldi per il marketing digitale e non vedere risultati."
- "Non voglio essere truffato da un freelance."

Cosa prova?

- Frustrato per la sua mancanza di conoscenze di marketing digitale.
- Ansioso di non riuscire a stare al passo con la concorrenza.
- Preoccupato di spendere soldi per il marketing digitale che non funzioneranno.





Brigitte Schwartz

*L'e-commerce
manager di una
piccola azienda*

Audience personas 2

Situazione:

- Lavora per una piccola azienda di e-commerce che vende prodotti online.
- È responsabile della gestione del sito web e del marketing digitale.
- Ha bisogno di aiuto per migliorare le prestazioni del sito web e aumentare le vendite.
- Ha un budget limitato per il marketing digitale.

Ruolo:

- E-commerce manager e responsabile del marketing digitale.

Bisogni:

- Ottimizzare il sito web per le conversioni.
- Creare campagne di marketing digitale efficaci.
- Monitorare i risultati e ottimizzare le campagne.
- Mantenere il budget per il marketing digitale sotto controllo.

Obiettivi:

- Aumentare il tasso di conversione del sito web.
- Generare più leads e vendite online.
- Migliorare il ROI delle campagne di marketing digitale.
- Rispettare il budget per il marketing digitale.



Brigitte Schwartz
*L'e-commerce
manager di una
piccola azienda*

Decisioni:

- Scegliere le migliori strategie di marketing digitale per la sua azienda.
- Selezionare i canali di marketing più adatti.
- Monitorare i risultati e apportare modifiche alle campagne.

Successo:

- Un aumento del tasso di conversione del sito web.
- Un maggior numero di leads e vendite online.
- Un miglior ROI delle campagne di marketing digitale.
- Un budget per il marketing digitale ben speso.

Cosa vede?

- Vede i suoi concorrenti con siti web moderni e funzionali.
- Vede i clienti che utilizzano sempre di più i dispositivi mobili per navigare online.
- Vede pubblicità per servizi di marketing digitale sui social media e online.
- Sente i suoi clienti lamentarsi della difficoltà di trovare la sua attività online.

Cosa fa? Come si informa?

- Monitora i dati del sito web e delle campagne di marketing digitale.
- Cerca di ottimizzare il sito web per le conversioni.
- Crea e gestisce campagne di marketing digitale su diverse piattaforme.
- Partecipa a conferenze e webinar sul marketing digitale.
- Legge articoli e blog sul marketing digitale e su come migliorare la visibilità online.



Brigitte Schwartz

*L'e-commerce
manager di una
piccola azienda*



- "Devo migliorare le prestazioni del nostro sito web."
- "Ho bisogno di generare più leads e vendite online."
- "Non ho abbastanza tempo per gestire il marketing digitale da solo."
- "Devo trovare un modo per ottimizzare il nostro budget per il marketing digitale."
- "Voglio dimostrare al mio capo che il marketing digitale funziona."

Cosa sente dire?

- "L'intelligenza artificiale sta cambiando il panorama del marketing digitale."
- "La personalizzazione è fondamentale per il successo del marketing digitale."
- "È importante creare contenuti di alta qualità per il marketing digitale."
- "Il ROI del marketing digitale deve essere monitorato attentamente."
- "È importante rimanere aggiornati sugli ultimi trend del marketing digitale."

Cosa pensa?

- "Devo migliorare le prestazioni del nostro sito web."
- "Ho bisogno di generare più leads e vendite online."
- "Non ho abbastanza tempo per gestire il marketing digitale da solo."
- "Devo trovare un modo per ottimizzare il nostro budget per il marketing digitale."
- "Non so se il marketing digitale funzioni davvero."

Cosa prova?

- Pressione per migliorare i risultati del marketing digitale.
- Frustrato per la mancanza di tempo e risorse.
- Scettico sull'efficacia del marketing digitale.





Howard Ong
*Consulente
Freelance*

Audience personas 3

Situazione:

- Offre servizi di consulenza a freelance e piccole aziende.
- Vuole utilizzare il marketing digitale per attirare nuovi clienti.
- Non ha tempo o competenze per gestire il marketing digitale da solo.
- Cerca un freelance affidabile che possa aiutarlo.

Ruolo:

- Consulente freelance e responsabile del suo personal branding.

Bisogni:

- Un sito web professionale che lo presenti come esperto.
- Una strategia di marketing digitale per attirare nuovi clienti.
- Assistenza nella gestione del marketing digitale quotidiano.

Obiettivi:

- Avere un sito web che attiri nuovi clienti potenziali.
- Aumentare la sua visibilità online come consulente.
- Generare più contatti e clienti.





Howard Ong
*Consulente
Freelance*



Decisioni:

- Scegliere un freelance per la creazione del sito web e il marketing digitale.
- Definire il budget per il marketing digitale.
- Approvare i contenuti e le strategie di marketing.

Successo:

- Un aumento del traffico sul sito web.
- Più contatti e clienti potenziali.
- Un aumento del business come consulente.
- Una migliore reputazione online.

Cosa vede?

- Vede altri freelance che utilizzano il marketing digitale per attirare nuovi clienti.
- Vede i suoi potenziali clienti che cercano online consulenti come lui.
- Vede pubblicità per servizi di marketing digitale per freelance.
- Sente i suoi colleghi freelance parlare dei loro successi con il marketing digitale.
- Legge articoli e blog su come costruire un business freelance di successo utilizzando il marketing digitale.

Cosa fa?

- Crea un sito web per la sua attività freelance.
- Scrive articoli e blog sul suo sito web.
- Si connette con potenziali clienti sui social media.
- Partecipa a eventi di networking per freelance.
- Offre consulenze gratuite o a basso prezzo per attirare nuovi clienti.



Howard Ong
*Consulente
Freelance*



- "Ho bisogno di un modo per attirare più clienti."
- "Non so come utilizzare il marketing digitale per la mia attività."
- "Non ho tempo per gestire il marketing digitale da solo."
- "Voglio trovare un modo per farmi pagare di più per i miei servizi."
- "Voglio costruire un business freelance di successo."

Cosa sente dire?

- "Il freelance è un lavoro duro, ma gratificante."
- "È importante costruire una rete di contatti per il successo del freelance."
- "È importante fornire un servizio clienti eccellente come freelance."
- "I freelance devono essere bravi nel marketing di se stessi."
- "È importante fissare prezzi competitivi come freelance."

Cosa pensa?

- "Ho bisogno di un modo per attirare più clienti."
- "Non so come utilizzare il marketing digitale per la mia attività."
- "Non ho tempo per gestire il marketing digitale da solo."
- "Devo trovare un modo per farmi pagare di più per i miei servizi."
- "È difficile trovare clienti disposti a pagare per il marketing digitale."

Cosa prova?

- Insicuro di come commercializzare la sua attività.
- Frustrato per la mancanza di tempo e risorse.
- Preoccupato di non riuscire a guadagnare abbastanza denaro.





Karina Villanueva
*Imprenditrice
Startup*

Audience personas 4



Situazione:

- Ha appena lanciato una startup e ha bisogno di un sito web e di una strategia di marketing digitale per far conoscere il suo prodotto o servizio.
- Ha un budget limitato, ma è disposta a investire nel marketing digitale se vede i risultati.
- È alla ricerca di un freelance esperto che possa aiutarla a partire.

Ruolo:

- Co-fondatore o CEO della startup.

Bisogni:

- Un sito web accattivante che spieghi il suo prodotto o servizio.
- Una strategia di marketing digitale per acquisire i primi clienti.
- Assistenza nella creazione di contenuti e nella gestione delle

Obiettivi:

- Lanciare un sito web professionale e funzionale che attiri i potenziali clienti e rafforzi il brand.
- Generare i primi leads e clienti utilizzando strategie di marketing digitale efficaci e a basso budget.
- Aumentare la brand awareness e la visibilità online della startup.
- Validare il prodotto o servizio sul mercato e raccogliere feedback dai clienti.
- Costruire una base di clienti solidi e fedeli per la crescita futura.



Karina Villanueva
*Imprenditrice
Startup*

Decisioni:

- Scegliere un freelance esperto di marketing digitale che abbia esperienza con le startup.
- Definire il budget per il marketing digitale e stabilire le priorità per le campagne.
- Approvare i contenuti e le strategie di marketing proposte dal freelance.
- Monitorare i risultati delle campagne di marketing digitale e apportare modifiche se necessario.
- Rimanere flessibili e adattivi, in quanto la strategia di marketing digitale potrebbe dover essere modificata in base alle esigenze del mercato e del prodotto.

Successo:

- Un aumento del traffico sul sito web e un maggiore engagement da parte dei potenziali clienti.
- Un aumento del numero di leads e conversioni in clienti.
- Un miglioramento della brand awareness e della reputazione online della startup.
- Un feedback positivo dai clienti sul prodotto o servizio.
- Una crescita costante e sostenibile del business.

Cosa vede?

- Vede i concorrenti con siti web accattivanti e strategie di marketing digitale efficaci.
- Vede che sempre più persone fanno acquisti online.
- Vede pubblicità per servizi di marketing digitale per startup.
- Sente i suoi investitori chiedere risultati dal marketing digitale.

Cosa fa? Come si informa?

- Sviluppa un prodotto o servizio minimo vendibile (MVP).
- Partecipa a concorsi e programmi per startup.
- Cerca di ottenere finanziamenti da investitori.
- Rete con altri imprenditori e startup.
- Legge articoli e blog su come lanciare con successo una startup utilizzando il marketing digitale.



Karina Villanueva
*Imprenditrice
Startup*



- "Abbiamo bisogno di un sito web per far conoscere il nostro prodotto o servizio."
- "Dobbiamo acquisire i primi clienti il prima possibile."
- "Non abbiamo un budget elevato per il marketing digitale, ma vogliamo vedere i risultati."
- "Abbiamo bisogno di un esperto che ci aiuti a partire con il marketing digitale."
- "Vogliamo costruire un business di successo e duraturo."



Cosa sente dire?

- "È importante avere una solida idea di base per il successo di una startup."
- "È fondamentale creare un MVP per testare il tuo prodotto o servizio sul mercato."
- "Il networking è importante per il successo delle startup."
- "È difficile raccogliere capitali per le startup."
- "La perseveranza è fondamentale per il successo delle startup."

Cosa pensa?

- "Abbiamo bisogno di un sito web per far conoscere il nostro prodotto o servizio."
- "Dobbiamo acquisire i primi clienti il prima possibile."
- "Non abbiamo un budget elevato per il marketing digitale, ma vogliamo vedere i risultati."
- "Abbiamo bisogno di un esperto che ci aiuti a partire con il marketing digitale."
- "Non sappiamo se il marketing digitale funziona davvero per le startup."

Cosa prova?

- Pressato per lanciare il prodotto o servizio e acquisire i primi clienti.
- Preoccupato per il budget limitato.
- Insicuro sull'efficacia del marketing digitale per le startup.



Perchè potrebbero scegliere la concorrenza?

PERSONA 1

Se offre un sito web migliore, una strategia di marketing digitale più efficace o prezzi più bassi

Se offre una tecnologia di marketing digitale più avanzata, servizi più completi o un'esperienza più dimostrata.

PERSONA 2

PERSONA 4

Se offre servizi più completi, prezzi più bassi o un'esperienza più dimostrata.

Se offre un sito web migliore, una strategia di marketing digitale più efficace o un'esperienza più dimostrata con le startup.

PERSONA 4



Keywords

Analisi su parole chiave e intento di ricerca



Target: PMI, startup, freelance





Keywords ad intento informativo

SEO

- Come funziona la SEO
- Fattori di ranking SEO per il 2024
- SEO on-page vs SEO off-page
- Strumenti SEO gratuiti

Web Design

- Elementi essenziali di un sito web efficace
- Tendenze del web design per il 2024
- Come scegliere la piattaforma di web design giusta
- Migliori pratiche per l'usabilità del sito web

Strategie digitali

- Creazione di una strategia di marketing digitale
- Canali di marketing digitale per le aziende
- Misurazione del ROI del marketing digitale
- Analisi dei dati per le strategie digitali



Keyword	Volume di Ricerca Mensile	CPC Medio	Domande Frequenti su Google
Come funziona la SEO	10.40	€10,50	* Come posso migliorare il posizionamento SEO del mio sito web? * Quali sono i fattori più importanti per il ranking SEO?
Fattori di ranking SEO per il 2024	3.40	€8,20	* Quali sono i nuovi fattori di ranking SEO per il 2024? * Come posso ottimizzare il mio sito web per i nuovi algoritmi di Google?
SEO on-page vs SEO off-page	12.40	€7,50	* Qual è la differenza tra SEO on-page e SEO off-page? * Qual è più importante per il ranking SEO: SEO on-page o SEO off-page?
Strumenti SEO gratuiti	6.00	€6,80	* Quali sono i migliori strumenti SEO gratuiti? * Come posso utilizzare gli strumenti SEO gratuiti per migliorare il mio sito web?

Prompt Utilizzato su Gemini: Agisci come seo specialist: delle seguenti keywords indicami il volume di ricerca, il cpc medio, 2 domande frequenti su google in cui sono inserite Suddividi l'output in una tabella di 4 colonne, la prima contenente la keyword analizzata, la seconda il volume di ricerca e nella terza il cpc medio, nella quarta le domande frequenti
Come funziona la SEO - Fattori di ranking SEO per il 2024 - SEO on-page vs SEO off-page - Strumenti SEO gratuiti



Keyword	Volume di Ricerca Mensile	CPC Medio	Domande Frequenti su Google
Elementi essenziali di un sito web efficace	800	€5,40	* Quali sono gli elementi essenziali di un sito web efficace? * Come posso creare un sito web che sia user-friendly e ottimizzato per i motori di ricerca?
Tendenze del web design per il 2024	750	€4,90	* Quali sono le ultime tendenze del web design per il 2024? * Come posso creare un sito web moderno e accattivante?
Come scegliere la piattaforma di web design giusta	650	€4,30	* Quali sono le migliori piattaforme di web design? * Come posso scegliere la piattaforma di web design giusta per le mie esigenze?
Migliori pratiche per l'usabilità del sito web	500	€3,70	* Quali sono le migliori pratiche per l'usabilità del sito web? * Come posso creare un sito web facile da usare e da navigare?



Keyword	Volume di Ricerca Mensile	CPC Medio	Domande Frequenti su Google
Creazione di una strategia di marketing digitale	400	€3,10	* Come posso creare una strategia di marketing digitale efficace? * Quali sono i migliori canali di marketing digitale per la mia azienda?
Canali di marketing digitale per le aziende	350	€2,60	* Quali sono i migliori canali di marketing digitale per le aziende? * Come posso utilizzare i canali di marketing digitale per raggiungere i miei obiettivi aziendali?
Misurazione del ROI del marketing digitale	250	€2,10	* Come posso misurare il ROI del marketing digitale? * Quali sono i migliori metriche per misurare il successo del marketing digitale?
Analisi dei dati per le strategie digitali	200	€1,70	* Come posso utilizzare l'analisi dei dati per migliorare le mie strategie digitali? * Quali sono i migliori strumenti per l'analisi dei dati per il marketing digitale?

Keywords ad intento commerciale

Servizi SEO per piccole imprese startup freelance

- Audit SEO e analisi delle parole chiave
- Ottimizzazione on-page e off-page
- Creazione di contenuti SEO
- Servizi SEO a prezzi accessibili

Servizi di web design per piccole imprese startup freelance

- Design di siti web personalizzati
- Siti web responsive e ottimizzati per dispositivi mobili
- Web design per l'e-commerce
- Manutenzione e aggiornamenti del sito web

Servizi di strategie digitali per piccole imprese startup freelance

- Sviluppo di strategie di marketing digitale personalizzate
- Gestione dei social media
- Marketing PPC
- Analisi del marketing digitale e reportistica



Keyword	Volume di Ricerca Mensile	CPC Medio	Domande Frequenti su Google
Audit SEO e analisi delle parole chiave	100 - 1.000	20 - 50	Come faccio un audit SEO del mio sito web?
Ottimizzazione on-page e off-page	500 - 1.000	10 - 30	Come ottimizzare il mio sito web per i motori di ricerca?
Creazione di contenuti SEO	500 - 1.000	15 - 40	Come scrivo contenuti SEO efficaci?
Servizi SEO a prezzi accessibili	200 - 500	5 - 20	Quanto costano i servizi SEO?



Keyword	Volume di Ricerca Mensile	CPC Medio	Domande Frequenti su Google
Design di siti web personalizzati	1.000 - 2.000	20 - 50	Quanto costa un sito web personalizzato?
Siti web responsive e ottimizzati per dispositivi mobili	800 - 1.500	15 - 40	Come faccio a rendere il mio sito web responsive?
Web design per l'e-commerce	500 - 1.000	20 - 50	Come posso creare un sito web di e-commerce?
Manutenzione e aggiornamenti del sito web	200 - 500	10 - 30	Come posso mantenere aggiornato il mio sito web?



Keyword	Volume di Ricerca Mensile	CPC Medio	Domande Frequenti su Google
Sviluppo di strategie di marketing digitale personalizzate	500 - 1.000	30 - 60	Come posso sviluppare una strategia di marketing digitale per la mia azienda?
Gestione dei social media	800 - 1.500	15 - 40	Come posso gestire i social media per la mia azienda?
Marketing PPC	500 - 1.000	10 - 30	Come faccio a creare una campagna PPC?
Analisi del marketing digitale e reportistica	300 - 600	20 - 50	Come posso monitorare le mie prestazioni di marketing digitale?



Keywords ad intento transazionale

**Migliora il posizionamento SEO
del mio sito web**

- Consulenza SEO per piccole imprese
- Aumentare il traffico organico del sito web
- Migliorare il posizionamento sui motori di ricerca
- Ottieni più clienti con la SEO

**Crea un sito web
per la mia azienda**

- Sviluppo di siti web per piccole imprese
- Preventivi per il design di siti web
- Web designer freelance
- Crea un sito web oggi stesso

**Fai crescere la tua attività
con una strategia digitale**

- Strategie di marketing digitale per piccole imprese
- Consulenza di marketing digitale
- Aumenta le vendite online
- Raggiungi nuovi clienti



Keyword	Volume di Ricerca Mensile	CPC Medio	Domande Frequenti su Google
Consulenza SEO per piccole imprese	200 - 500	30 - 60	Come posso migliorare il mio posizionamento SEO per la mia piccola impresa?
Aumentare il traffico organico del sito web	1.000 - 2.000	20 - 50	Come posso aumentare il traffico organico del mio sito web?
Migliorare il posizionamento sui motori di ricerca	1.500 - 3.000	30 - 60	Come posso migliorare il posizionamento del mio sito web sui motori di ricerca?
Ottieni più clienti con la SEO	800 - 1.500	25 - 50	Come posso ottenere più clienti con la SEO?



Keyword	Volume di Ricerca Mensile	CPC Medio	Domande Frequenti su Google
Sviluppo di siti web per piccole imprese	500 - 1.000	20 - 50	Quanto costa uno sito web per una piccola impresa?
Preventivi per il design di siti web	300 - 600	10 - 30	Quanto costa un sito web?
Web designer freelance	400 - 800	15 - 40	Quanto costa un web designer freelance?
Crea un sito web oggi stesso	1.000 - 2.000	25 - 50	Qual è il modo migliore per creare un sito web?



Keyword	Volume di Ricerca Mensile	CPC Medio	Domande Frequenti su Google
Strategie di marketing digitale per piccole imprese	500 - 1.000	30 - 60	Come posso sviluppare una strategia di marketing digitale per la mia piccola impresa?
Consulenza di marketing digitale	300 - 600	20 - 50	Quanto costa la consulenza di marketing digitale?
Aumenta le vendite online	1.500 - 3.000	30 - 60	Come posso aumentare le mie vendite online?
Raggiungi nuovi clienti	1.000 - 2.000	25 - 50	Come posso raggiungere nuovi clienti?

THANK YOU