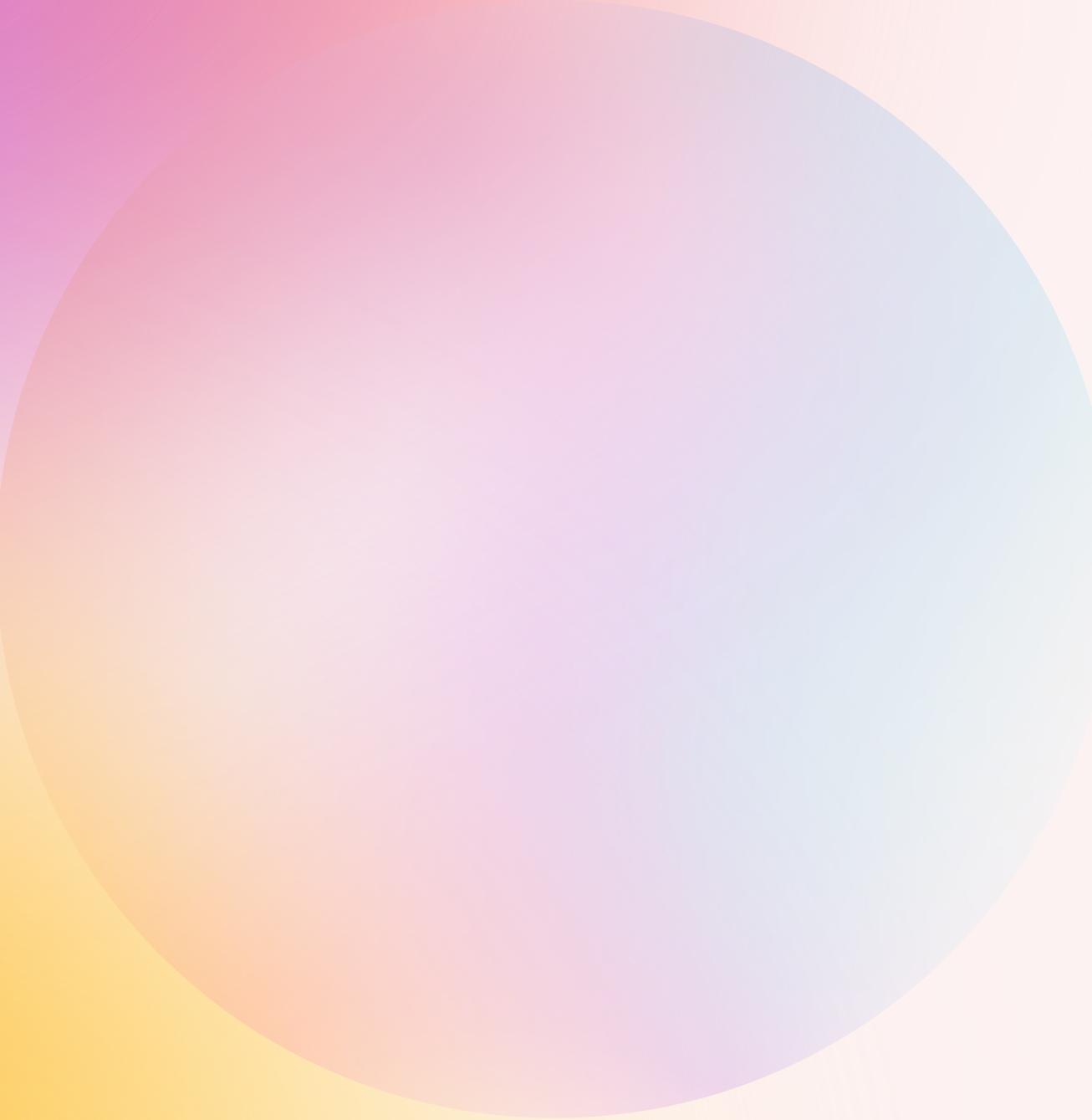


# Strategia data e Analytics per aumentare CTR e tasso di conversione

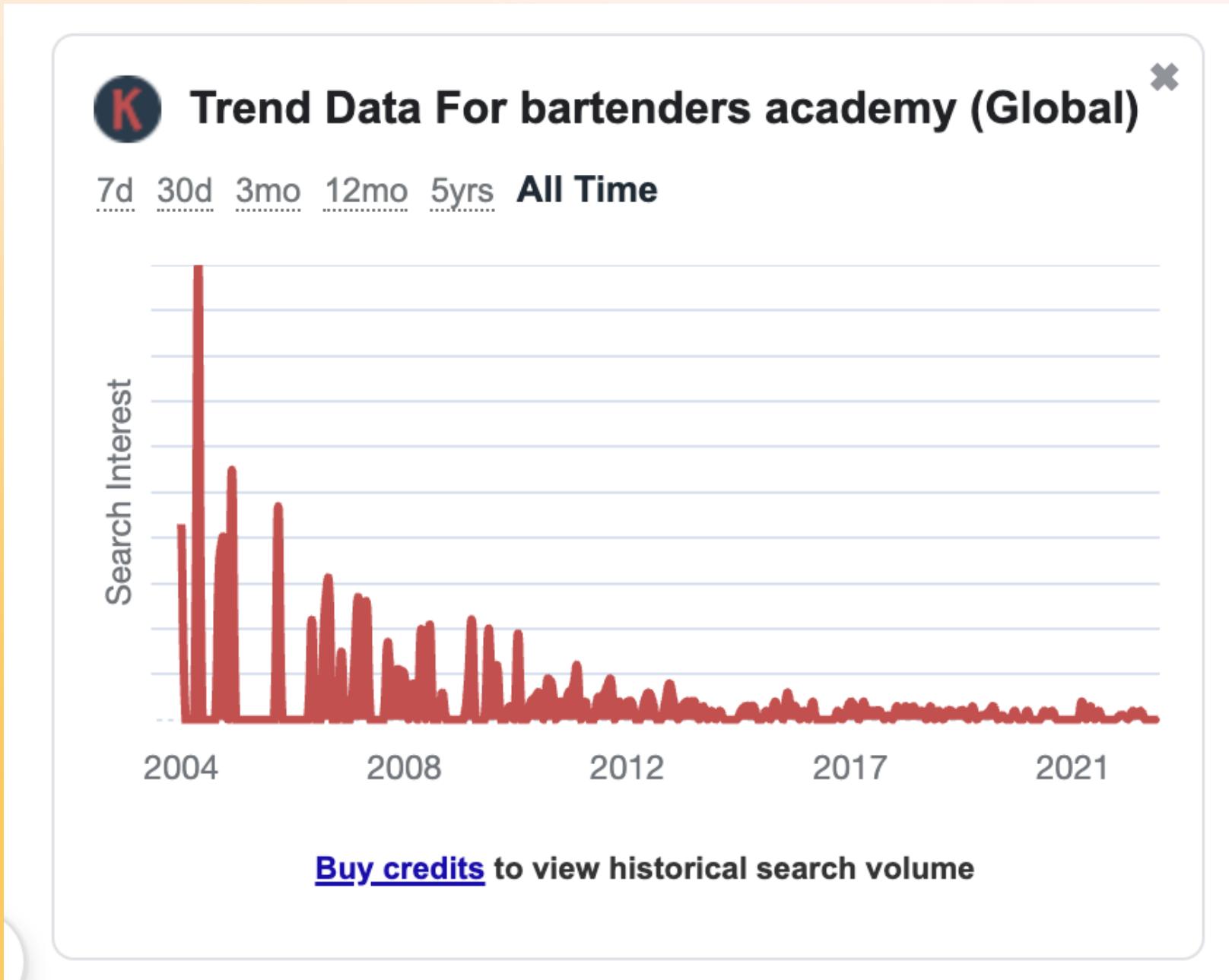
Presented By: Cosimo Fiato

Presented To: Bartenders Bar Academy

# Agenda

- 
- 1      Analisi di Mercato e miglioramenti Google Search
  - 2      Ottimizzazione del sito web e miglioramenti per il form di contatto
  - 3      Miglioramento della campagna Social
  - 4

# 1. ANALISI DI MERCATO E MIGLIORAMENTI GOOGLE SEARCH



Dal 2004 ad oggi, ho notato un calo drastico delle ricerche per Bartenders Academy e/o simili, ho ipotizzato diversi motivi per spiegare ciò:

- Cambio generazionale e diversi interessi: con il cambio generazionale c'è stato un cambio di interessi che questo ha procurato, infatti è cresciuto a dismisura l'interesse verso il settore della ristorazione e ospitalità
- Saturazione del mercato, ci sono diversi corsi di formazione e diverse tipologie di apprendimento online ed offline
- Picchi stagionali: si può notare che l'interesse è altalenante, questo perchè ci sono domande specifiche in periodi specifici dell'anno
- Stage in loco: tantissimi bar e locali offrono formazione e corsi direttamente sul luogo di lavoro

# ANALISI DI MERCATO E MIGLIORAMENTI GOOGLE SEARCH

The image shows two separate search analysis interfaces, likely from a tool like SEMrush. Both interfaces have a header with a 'Related Keywords' section, 'Copy' and 'Export' buttons, and a note about using credits.

**Related Keywords:**

KEYWORD
corso bartender costo
corso barman napoli
corso barman napoli costo
corso barman veneto
corso barman gratuito
corso barman vicino a me
corso barman roma
corso barman certificato

Per page: All 1-8 of 8  
[Buy credits](#) to view search volumes for keywords above

**People Also Search For:**

KEYWORD
corso bartender costo
corso barman napoli
corso barman napoli costo
corso barman gratuito
corso barman vicino a me
corso barman certificato

Per page: All 1-6 of 6  
[Buy credits](#) to view search volumes for keywords above

Facendo un'analisi delle keyword possiamo notare che le persone danno molta attenzione:

1. Al prezzo, questo perchè i costi di questi corsi oscillano e le persone cercano la soluzione più adatta al loro budget ma senza rinunciare alla qualità degli insegnamenti;
2. Alla certificazione, questo perchè oltre alla formazione e alle abilità acquisite, le persone hanno bisogno che queste abilità siano accertate e accreditate da un certificato ufficiale per aumentare le probabilità di sfondare nel settore;
3. Al luogo dove si svolge il corso perchè molte persone cercano corsi di qualità ma senza allontanarsi troppo dalla propria zona o addirittura di trasferirsi.

# PRIMI MIGLIORAMENTI

Le persone hanno chiesto anche :

Qual è la differenza tra barman e bartender?

Quanto costa il brevetto da barman?

Quanto dura il corso da bartender?

Come si fa a diventare barman?

Cosa fa la bar Lady?

Come si chiama il barman femmina?

Feedback

Dopo aver analizzato le keyword, ho analizzato anche le ricerche più frequenti (foto a sinistra) e secondo quanto ricercato dagli utenti propongo le seguenti migliorie:

## PER IL SITO WEB:

1. Aggiungere una sezione del sito in modo ben visibile le principali differenze
2. Creare una pagina ben chiara con costi e pacchetti del corso disponibili, durata e allegando il programma e gli argomenti che si tratteranno
3. Creare una pagina dedicata alla figura della bar lady e alle menzioni e le attitudini richieste.
4. Per le inserzioni google cambierei totalmente l'attuale meta description, inserendone una coinvolgente e di valore.

## PER LE CAMPAGNE SOCIAL:

1. Realizzare post come caroselli su Instagram e video su TikTok spiegando le differenze tra barman e bartender
2. Creare contenuti che rispondano alle domande su come diventare barman fornendo chiare informazioni con CTAs per contattare la scuola di formazione e richiedere maggiori informazioni.
3. Post che comunicano la durata del corso e l'efficacia delle competenze che è possibile acquisire in questa durata.

## 2. OTTIMIZZAZIONE DEL SITO WEB

La percentuale di utenti che visualizzano la pagina contatti dove è presente un Form da compilare per ricevere maggiori informazioni è del 87% ma solamente il 12% degli utenti compilano il Form e terminano il percorso su una "Thank You Page" che certifica all'utente la compilazione del modulo.

**OBIETTIVO:** aumentare il numero di utenti che navigano la pagina contatti e compiono l'azione di conversione richiesta (CTA).

### MIGLIORARE LA UX DEL SITO

La prima azione fondamentale è quella di ridurre e ottimizzare la velocità di caricamento del sito con un'attenzione particolare alla pagina contatti e ottimizzare la ux da mobile poichè molti utenti atterreranno da una landing page tramite inserzione sui social; ridurre al minimo il peso delle immagini e dei file CSS senza compromettere la qualità.

### OTTIMIZZAZIONE PAGINA CONTATTI

Come accennato qui a sinistra bisogna ottimizzare ma senza compromettere la qualità, infatti, la pagina contatti deve avere un design pulito ma con immagini e contenuti accattivanti, bisogna ridurre il numero di dati richiesti e non fondamentali, includere testimonianze positive ma soprattutto inserire una CTA evidente e coinvolgente, io ho pensato di renderla coinvolgente facendo un mini test su "che tipo di bartender sei".

### MIGLIORARE DESIGN E POSSIBILE RE-BRANDING

Migliorare il design del sito con contenuti accattivanti e coinvolgenti e ho pensato a un possibile re-branding, questo per avere un'identità ben precisi ed essere riconoscibili sul mercato in modo più evidenti, ho pensato a un cambio del logo utilizzo di font e colori ben precisi e uguali sia per i social che per il sito web.

### INCENTIVARE LA CONVERSIONE

Incentivare gli utenti a compilare il modulo di contatto offrendo sconti personalizzati o risorse gratuite; fare un buon utilizzo delle testimonianze, recensioni e delle garanzie offerte dal corso.

Creare un senso di urgenza poichè ipotizziamo che questi corsi hanno posti limitati, quindi utilizzeremo una CTA convincente come "Blocca il tuo posto ora"

# MIGLIORAMENTI FORM DI CONTATTO

The screenshot shows a contact form titled "Contact Us" with the subtext "We will get back to you asap!". It includes fields for "First Name" and "Last Name" with icons, an "Email" field with an envelope icon, and a "Phone" field with a phone receiver icon. A green "Send" button is at the bottom. Below the form, a note says "You may also call us at 333-33-33". The top of the form has a grey bar labeled "ANTEPRIMA MODULO".

Esempio del Form presente sulla pagina  
Cosa miglioreresti?

Questo form lo trovo minimal e privo di contenuti accattivanti e coinvolgenti, quindi:

- 1.** Inserirei info chiare e dettagliate sul brand, su chi siamo e inserirei anche testimonianze e recensioni per migliorare la credibilità e trasmettere più fiducia.
- 2.** Migliorare il design del form metterendo in alto e centrato il logo del brand e utilizzando i colori della nostra identity magari arrichendolo con animazioni efficaci
- 3.** Utilizzare frasi a effetto e inserire immagini accattivanti riducendo il loro peso.
- 4.** Migliorare la SEO per avere più persone che visiteranno la pagina contatti e ciò significa percentuale più alta di persone che compileranno il form.
- 5.** Inserire riconoscimenti e testimonianze di aziende e giornali che parlano di noi.
- 6.** Aumentare l'efficacia CTA, io scriverei "Blocca il tuo posto ora" oppure "Diventa subito bartender", inserirei anche la ricezione di risorse gratuite una volta inviato il form ad esempio una guida sui "segreti del bartender".

### 3. MIGLIORAMENTI CAMPAGNE SOCIAL

- 1.** La prima attività fondamentale per migliorare le campagne social è quella di fare delle segmentazioni del pubblico che visualizzeranno le nostre inserzioni, questo per evitare che le nostre campagne verranno visualizzate da persone non interessate ai nostri servizi, possiamo migliorare la segmentazione selezionando il giusto target quindi facendo una targetizzazione ben definita e formata da persone interessate ai corsi bartender.
- 2.** Proseguiremo con la scelte delle giuste piattaforme da utilizzare per le campagne, per questa strategia, ho pensato a Instagram, tiktok e google ads e prenderemo una direzione diversa da quella presa per le scorse campagne create, infatti creeremo contenuti coinvolgenti e di qualità e offriremo contenuti di valore in cambio dei dati, gli utenti si sentiranno coinvolti e sono sicuro che aumenteremo il tasso di compilazione e invio del form di contatto.
- 3.** Per creare contenuti di qualità e per offrire contenuti di valore utilizzeremo immagini di qualità e accattivanti e le inseriremo nella creazione di contenuti informativi come caroselli sulle differenze tra barman e bartender, applicando una CTA ben chiara e definita, possiamo fare lo stesso per TikTok utilizzando in questo caso il formato video e per rispondere alle domande più fatte dagli utenti faremo collaborazioni con influencer del settore.
- 4.** Utilizzo di recensioni e possiamo farlo sia per instagram che per tiktok, per tiktok soprattutto possiamo fare video di eventi della community di Bartender academy dove le persone che hanno completato il corso e sono entrate nel mondo del lavoro in questo settore, raccontano la loro esperienze e aneddoti, il tutto mentre si creano cocktail in un bar professionale e ho pensato a un bar vintage o retrò che dia quel senso di professionalità.

# ESEMPI COPY CAMPAGNE SOCIAL

**1.** "Sogni di creare cocktail pazzeschi?" la nostra bartender Academy è la soluzione giusta per te! Impara le tecniche più innovative e scopri i segreti direttamente dai nostri docenti che sono professionisti nel settore!

CTA: Scopri i nostri docenti e richiedi maggiori info

**2.** In un carosello dal contenuto informativo e di valore dal titolo: "Barman vs Bartender: Scopri le Differenze!" ci saranno le varie spiegazioni e diverse immagini di entrambi in azione.

CTA: Scegli il tuo percorso!

**3.** "Desideri un certificato professionale di Bartender?" Acquisisci le giuste competenze, impara le tecniche più innovative e scopri i segreti per diventare un bartender di successo!

In 60 giorni avrai l'occasione di diventare un professionista ricercato sul mercato e otterrai un certificato riconosciuto a livello internazionale!

CTA: Scopri di più e ottieni il certificato!

# MONITORAGGIO DELLE METRICHE E OTTIMIZZAZIONE DELLA STRATEGIA

Faremo un monitoraggio costante delle metriche delle nostre campagne tramite gli strumenti di analisi delle piattaforme social e valuteremo in modo approfondito i dati sulle impressione, la copertura, i clic e l'engagement, ci faremo aiutare anche dal pixel di Facebook per fare ciò ed avere maggiori risultati e conversioni.

Effettueremo A/B test per le nostre campagne in modo da capire che tipi di contenuti le persone ricercano.

Monitoreremo anche i nostri competitor per capire quel è la direzione o lo stravolgimento che stanno effettuando e se notiamo che ciò potrebbe riscuotere successo prenderemo spunto e miglioreremo particolari strategie.

Infine, si potrebbe pensare di fare ottimizzazione delle campagne magari aumentando anche il budget a disposizione o distribuendolo in modo diverso.

Grazie per  
l'attenzione.

Cosimo Fiato