

DMA Group

CHI SONO

Mi chiamo Damiano, sono il consulente web per le piccole attività e piccole aziende emergenti nel territorio italiano.

COSA FACCIO

Aiuto l'approccio ed il miglioramento al mondo del marketing digitale, partiamo dall'idea ed arriveremo al risultato.

Metodo

Dopo una consulenza iniziale con il cliente andrò a creare una bozza di progetto che il mio team andrà a finalizzare.

Servizi

- Progettazione e sviluppo web
- Social Media Management
- Ottimizzazione SEO
- Content Marketing
- Brand positioning
- Web Design
- Analisi di mercato
- Sviluppo E-Commerce
- Strategie e campagne advertising

COMPETITORS 1

➔ <https://www.idealmediawebagency.it/>

PUNTI DI FORZA

- Esperienza pluriennale (oltre 10 anni) nel settore dello sviluppo web e della comunicazione digitale.
- Team qualificato di professionisti esperti in vari settori della comunicazione digitale.
- Ampia gamma di servizi offerti.
- Focus sul cliente e sulle sue esigenze.
- Realizzazione di soluzioni personalizzate e su misura.
- Utilizzo delle migliori tecnologie disponibili.

PUNTI DI DEBOLEZZA

- Mancanza di informazioni specifiche su alcuni servizi offerti, come i prezzi o i pacchetti disponibili.
- Sito web non completamente tradotto in inglese, il che potrebbe limitare la sua portata internazionale.
- Poca presenza sui social media, se non si considera Facebook

OPPORTUNITA'

- Crescente domanda di servizi di comunicazione digitale da parte delle aziende.
- Sviluppo di nuove tecnologie nel settore del web marketing e della comunicazione digitale.
- Espansione del mercato internazionale.

MINACCE

- Forte concorrenza nel settore dello sviluppo web e della comunicazione digitale.
- Evoluzione continua delle tecnologie e dei trend del mercato digitale.
- Cambiamenti negli algoritmi dei motori di ricerca che possono influenzare il posizionamento dei siti web.

COMPETITORS 2

 <https://sosidee.com/>

PUNTI DI FORZA

- Esperienza: 35 anni di esperienza nel settore con oltre 8.000 progetti completati.
- Team di esperti: Team di professionisti senior con competenze in diverse aree.
- Approccio innovativo: Utilizzo di tecnologie all'avanguardia e metodologie innovative.
- Servizi completi: Ampia gamma di servizi offerti, tra cui SEO, SEM, social media marketing, web design e sviluppo e-commerce.
- Focus sul cliente: Impegno a fornire soluzioni personalizzate e raggiungere gli obiettivi del cliente.

PUNTI DI DEBOLEZZA

- Mancanza di informazioni finanziarie: Il sito web non fornisce informazioni sui prezzi dei servizi o sulla redditività dell'azienda.
- Presenza online limitata: Il sito web è ben strutturato e informativo, ma la presenza sui social media potrebbe essere migliorata.
- Casi di studio limitati: Il sito web presenta solo due casi di studio, che potrebbero non essere sufficienti per dimostrare le capacità dell'azienda.

OPPORTUNITA'

- Crescita del mercato digitale: Il mercato del digital marketing è in continua crescita, offrendo ampie opportunità di espansione per l'azienda.
- Sviluppo di nuovi servizi: L'azienda potrebbe sviluppare nuovi servizi innovativi per rispondere alle esigenze del mercato in continua evoluzione.
- Espansione internazionale: L'azienda potrebbe espandere la propria attività a livello internazionale, sfruttando la sua esperienza e competenza

MINACCE

- Concorrenza elevata: Il mercato del digital marketing è altamente competitivo, con numerose aziende che offrono servizi simili.
- Cambiamenti tecnologici: I rapidi cambiamenti tecnologici nel settore digitale potrebbero richiedere all'azienda di investire costantemente in formazione e aggiornamento.
- Evoluzione delle esigenze dei clienti: Le esigenze dei clienti cambiano rapidamente, e l'azienda dovrà essere in grado di adattarsi per rimanere competitiva

COMPETITORS 3

➔ <https://www.comunicazione21.com/>

PUNTI DI FORZA

- Esperienza: Oltre 10 anni di esperienza nel settore della comunicazione.
- Servizi completi: Offre una vasta gamma di servizi, tra cui branding, copywriting, social media marketing, siti web e e-commerce, fotografia, video e traduzione.
- Approccio personalizzato: Si concentra sulle esigenze e sugli obiettivi di ciascun cliente.
- Passione e entusiasmo: Un team dedicato e appassionato del proprio lavoro.
- Affidabilità e serietà: Un partner affidabile che lavora a fianco dei propri clienti.
- Buona reputazione: Testimonianze positive di clienti soddisfatti.

PUNTI DI DEBOLEZZA

- Mancanza di informazioni finanziarie: Il sito web non fornisce informazioni sulla redditività o sulla stabilità finanziaria dell'azienda.
- Poca presenza sui social media: Il sito web non mostra i link ai profili social dell'azienda.
- Sito web non aggiornato: Il design del sito web potrebbe essere migliorato e reso più moderno.

OPPORTUNITA'

- Crescente domanda di servizi di comunicazione digitale: Il mercato della comunicazione digitale è in continua crescita, offrendo ampie opportunità di espansione.
- Sviluppo di nuovi servizi: L'azienda potrebbe ampliare la propria offerta di servizi per includere nuove tecnologie e tendenze del mercato.
- Espansione in nuovi mercati: L'azienda potrebbe espandere la propria attività in nuovi mercati geografici o settoriali.

MINACCE

- Concorrenza elevata: Il settore della comunicazione è altamente competitivo, con molti altri attori presenti sul mercato.
- Cambiamenti tecnologici: Il rapido sviluppo delle tecnologie digitali potrebbe richiedere all'azienda di adattarsi continuamente e investire in nuove competenze.
- Crisi economiche: Le crisi economiche potrebbero ridurre la domanda di servizi di comunicazione.

STRATEGIA



Un'attenta analisi ha portato una mole di dati molto interessanti.

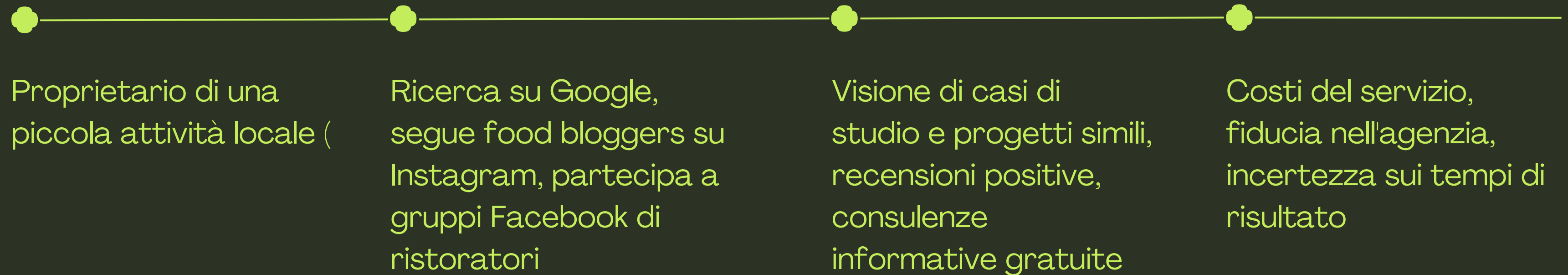
Dopo aver creato delle Audience Persona, ho notato una varietà molto importante.

Di conseguenza ho optato per delle strategie diverse con l'obiettivo di ottimizzare al massimo i risultati delle sponsorizzate e della strategia intrapresa per far conoscere l'agenzia.

Quindi ho selezionato quattro Audience Persona che ritengo maggiormente presenti nel territorio ed ho ideato una strategia per ognuna.

Audience Persona 1

Marco, proprietario di un ristorante locale

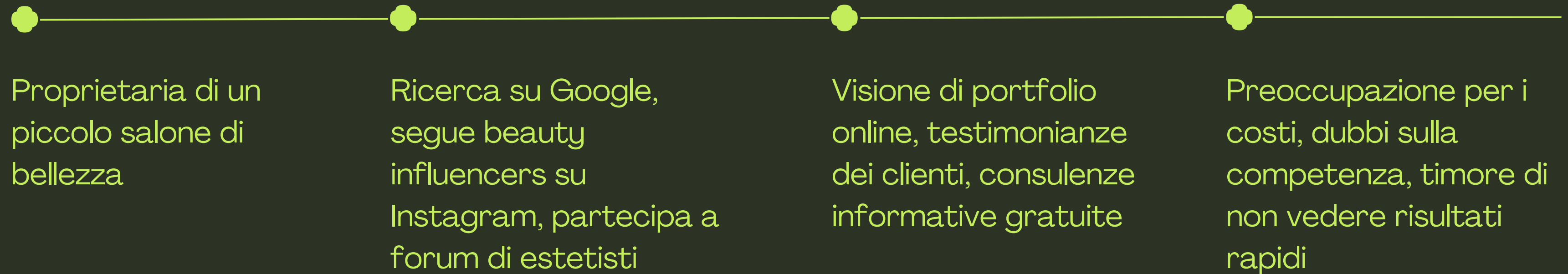


AWERENESS

- SEO Locale: Ottimizzazione attraverso un inserimento di parole chiave.
- Google My Business: Creazione e ottimizzazione di una scheda Google My Business.
- Contenuti Educativi: Pubblicazione articoli sul blog che possano offrire alcuni consigli pratici per il marketing digitale dei ristoranti.
- Social Media: Utilizzare Instagram e Facebook per condividere immagini e storie di successo di altri ristoranti con cui ho lavorato.

Audience Persona 2

Anna, Proprietaria di un Salone di Bellezza

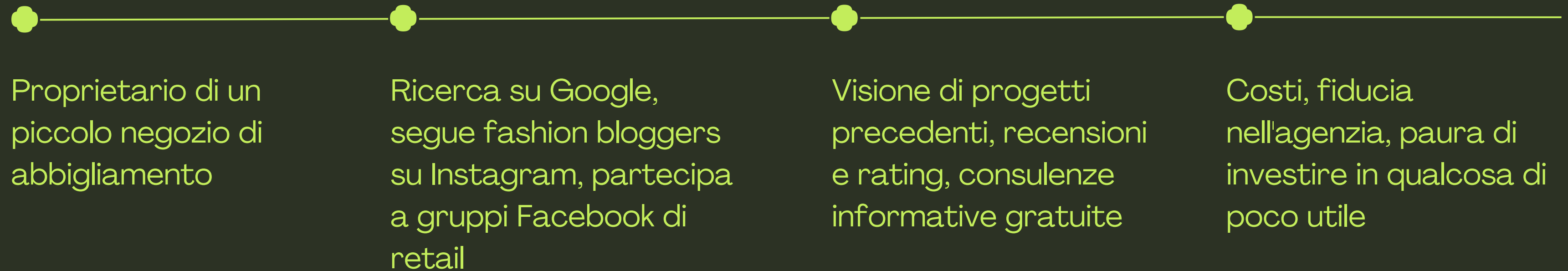


AWERENESS

- Content Marketing: Creare contenuti che mostrano le migliori pratiche per il marketing digitale nel settore della bellezza, come articoli di blog e tutorial video.
- Influencer Collaborations: Collaborare con beauty influencers per promuovere i tuoi servizi.
- Instagram: Utilizzare Instagram per condividere immagini di prima e dopo, storie di successo e testimonianze di clienti del settore beauty.
- Facebookk Ads: Implementare campagne mirate a proprietari di saloni di bellezza.

Audience Persona 3

Luca, Proprietario di un Negozio di Abbigliamento

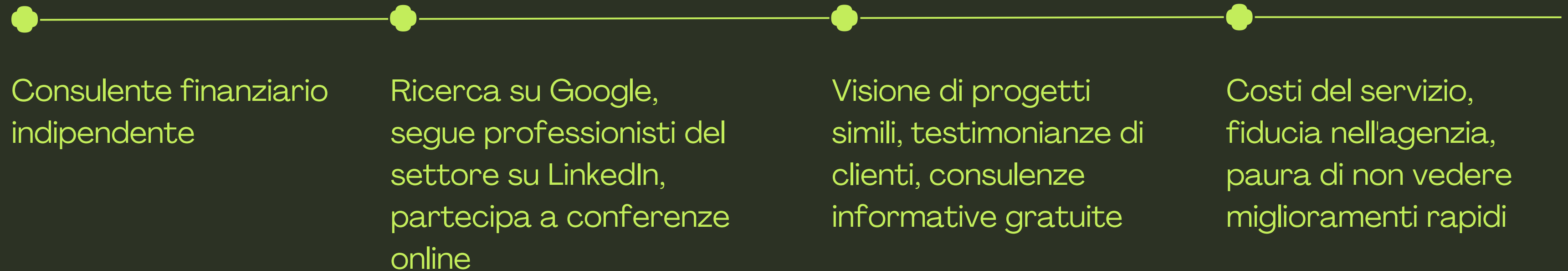


AWERENESS

- Fashion Blog: Creare una pagina blog dedicata al marketing per negozi di abbigliamento, con articoli su tendenze e strategie di marketing.
- Social Media Marketing: Utilizzare Instagram e Pinterest per condividere contenuti visivi attraenti e case studies di negozi di abbigliamento che ho aiutato.
- Local SEO: Ottimizzare il sito web per la ricerca locale e per parole chiave specifiche del settore abbigliamento.
- Influencer Marketing: Collaborare con fashion bloggers e influencers per promuovere i miei servizi.

Audience Persona 4

Davide, Consulente Finanziario Indipendente



AWERENESS

- LinkedIn Marketing: Utilizzare LinkedIn per condividere articoli, casi studio ed aggiornamenti del settore finanziario.
- Content Marketing: Scrivere articoli di blog su come i consulenti finanziari possano beneficiare del marketing digitale.
- SEO: Ottimizzare il mio sito web con parole chiave relative ai servizi finanziari e alla consulenza.
- Facebook Ads: Creazione campagne Lead offrendo una breve consulenza gratuita per i primi 20 clienti.

Vuoi approfondire ?

Email

damiano.zane@gmail.com

Social Media

[@dmagroup](#)

Chiamami

+39 348 8113219