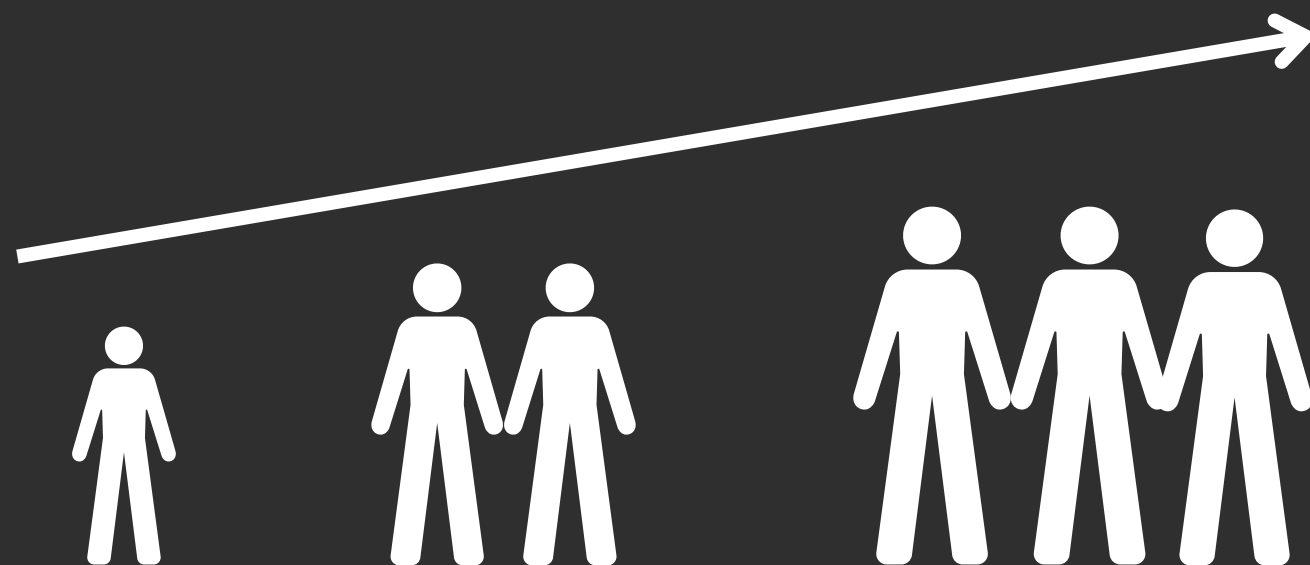


SCUOLA DI FORMAZIONE PER BARTENDER

Come aumentare il numero di contatti e
migliorare i tassi di conversione



INDICE

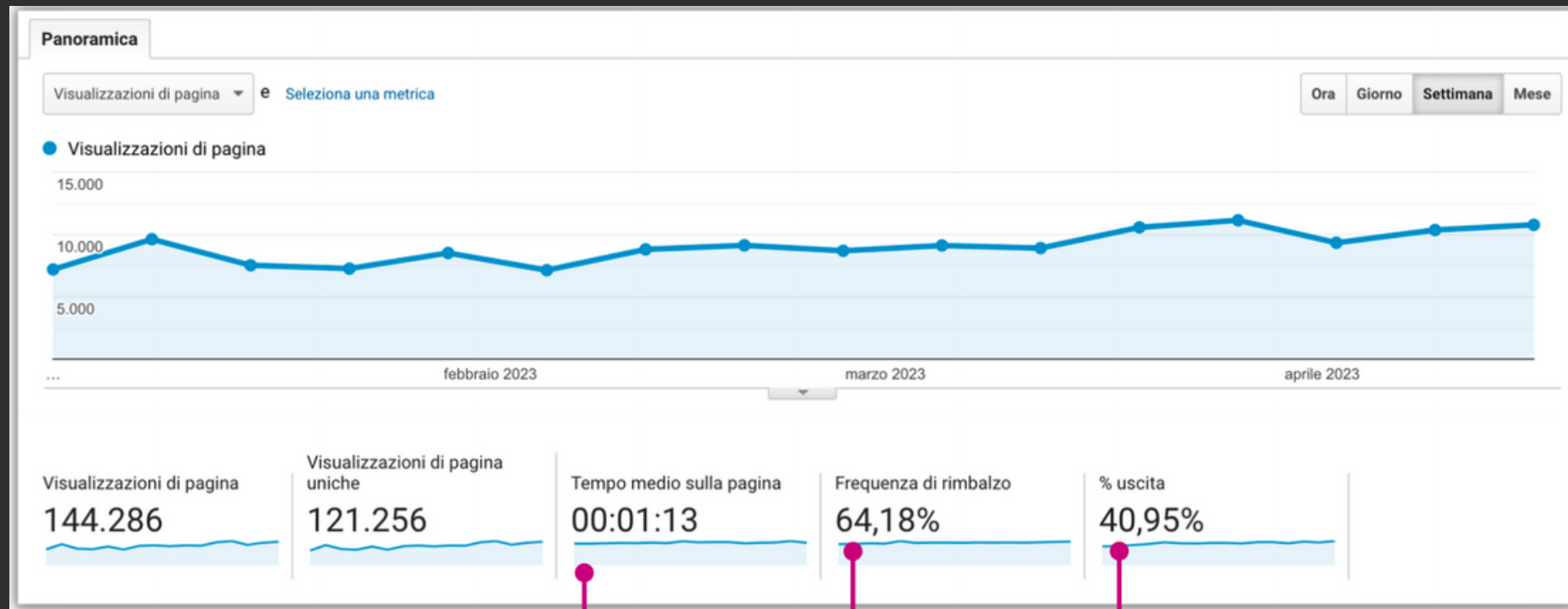
- Introduzione
- Analisi dei dati
- Modifiche al sito web
- Modifiche alla campagna social media
- Modifiche alla campagna Google Ads
- Miglioramenti per il form Contatti
- Conclusioni

INTRODUZIONE

La scuola di formazione per bartender ha bisogno di **aumentare il numero di contatti e conversioni** sul proprio sito web. Per farlo, ho analizzato i dati attuali delle campagne di social media e Google Ads e del sito web per **individuare le aree di miglioramento**. In questa presentazione, fornirò le modifiche da apportare e il motivo per cui sono importanti.



ANALISI DEI DATI



Posizione	completamento obiettivo	Completamenti obiettivo	% Completamenti obiettivo
1.	/contatti/	1.905	87,07%
2.	/grazie-per-averci-contattato/	265	12,11%

Dai **dati attuali del sito web** della scuola di formazione per bartender, ho rilevato un **alto numero di visualizzazioni** della pagina: **144.286** ma con un **tasso di uscita del 41%**, una **frequenza di rimbalzo del 64%** e un **tempo medio sulla pagina di 1.13 minuti**.

Inoltre **l'87%** degli utenti **visualizza la pagina Contatti**, ma solo **il 12%** dei visitatori **compilano il form** di richiesta informazioni.

Vediamo dunque quali **miglioramenti** apportare per **ottimizzare** questi valori.

MODIFICHE AL SITO WEB

1. Aggiungere un **video introduttivo**: un video breve che spiega le principali caratteristiche del corso e il metodo di formazione potrebbe essere un modo efficace per **attirare l'attenzione** dei visitatori e **comunicare** in modo chiaro e immediato **il valore** della scuola.
2. Aggiungere una **sezione "Chi Siamo"** sulla homepage per fornire informazioni dettagliate sulla scuola e sui corsi offerti.
3. Aggiungere **testimonianze di ex allievi** sulla homepage per aumentare **la credibilità e la fiducia** dei visitatori.
4. Aggiungere una **sezione sul networking e sulla community**: Consente di creare un senso di **appartenenza** e di **coinvolgimento** tra gli studenti e tra i professionisti del settore, favorendo la condivisione di esperienze e di conoscenze utili per la **crescita professionale**.
5. Aggiungere una **sezione FAQ** sulla homepage per rispondere alle **domande frequenti** dei visitatori.

ECCO ALCUNI ESEMPI PRESI DAI PRINCIPALI COMPETITORS

FAQ

Domande frequenti

Come faccio a prenotare un corso? ▼

Dove posso vedere le date e i prezzi? ▼

Offrite l'alloggio? ▼

I voli sono inclusi? ▼

Quali opportunità di lavoro avrò dopo aver ottenuto il certificato del corso? ▼

Posso pagare a rate? ▼

Cosa dicono i nostri studenti



★★★★★

Roma!!

Riccardo Agosta
02/02/2023



★★★★★

Ottimo corso, persone fantastiche. 4 settimane indimenticabili.

culosandra lecis
30/01/2023



★★★★★

Sono felice di aver fatto questa bellissima esperienza, gli istruttori sono veramente unici pieni di passione e creatività, e sono molto bravi nel proprio lavoro, sono molto disponibili e ti

Salvatore Malagrecia
21/12/2022

Valutazione complessiva Google 4.8 su 5, in base a **846 valutazioni**



MODIFICHE ALLA CAMPAGNA SOCIAL MEDIA

1. Creare una **serie di annunci mirati sul corso** per raggiungere un **pubblico più ampio**.
2. Utilizzare le **funzioni di targeting** di Facebook e Instagram per raggiungere utenti interessati alla **ristorazione** e alla **mixology**.
3. Utilizzare non solo immagini ma anche **video di alta qualità** per attirare l'attenzione degli utenti e creare un **impatto visivo**. Sperimentare inoltre diverse tipologie di pubblicità (es. **caroselli di immagini**) per capire quali funzionano meglio.
4. Utilizzare il **remarketing** per raggiungere nuovamente i visitatori del sito web che non hanno completato il **modulo** di richiesta informazioni.
5. Collaborare con **influencer o blogger** del settore per raggiungere un pubblico più ampio e **aumentare l'autorevolezza**.
6. Offrire **incentivi per la compilazione del modulo**: Offrire un incentivo come uno **sconto sul corso** o un **ebook gratuito sulla mixologia** può incoraggiare gli utenti a compilare il modulo.
7. Utilizzare **i dati per migliorare le performance**: Analizzare i dati delle campagne per identificare quali **inserzioni e parole chiave** hanno ottenuto i migliori risultati. Utilizzare queste informazioni per **ottimizzare le campagne** e **aumentare le conversioni**.



**Diversificare
e testare gli
annunci**



**Incentivi
compilazione
modulo:
Ebook gratuito**

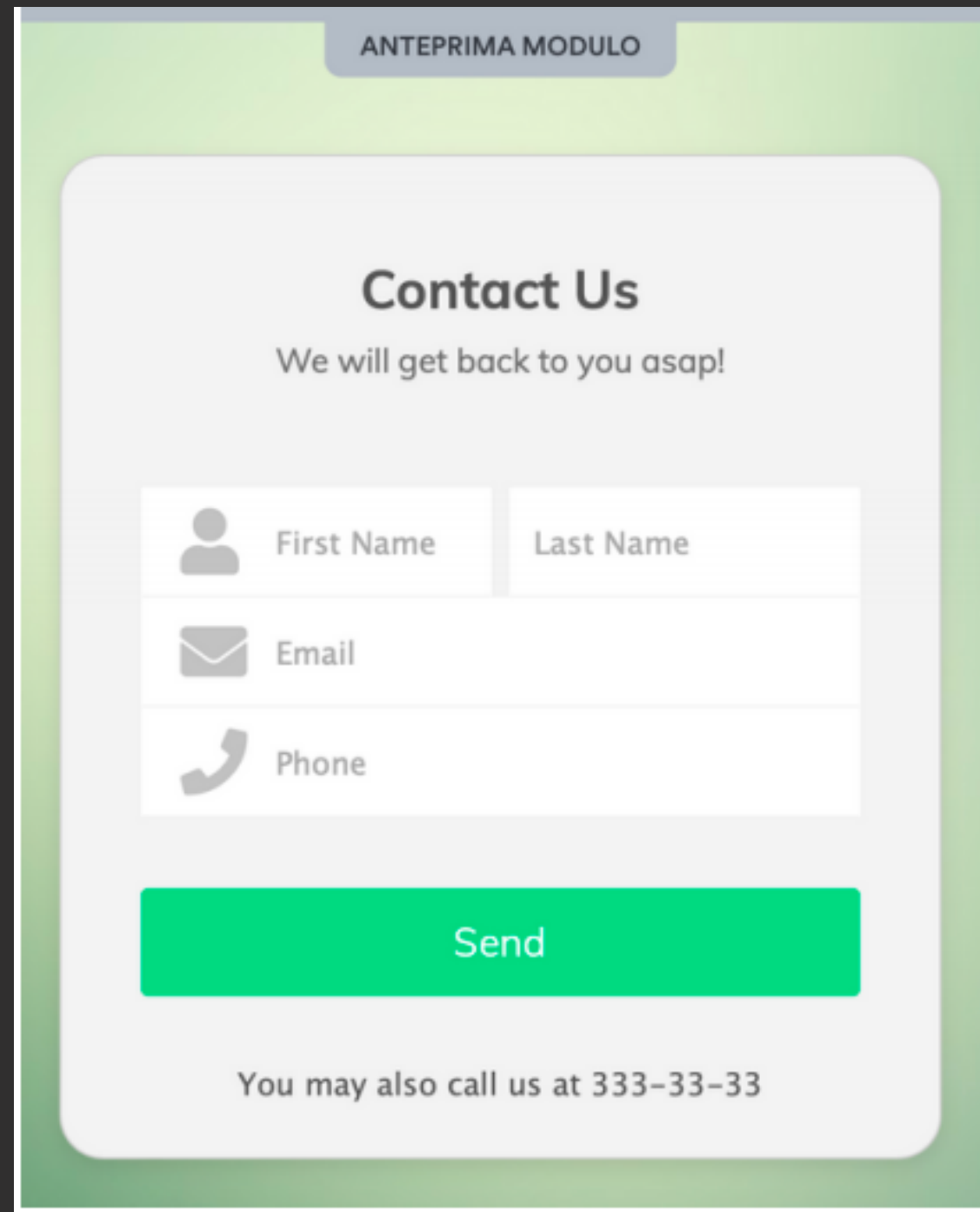


**Aumentare
autorevolezza:
Collaborazioni con
Influencer e Blogger**

MODIFICHE ALLA CAMPAGNA GOOGLE ADS

1. Aumentare la **quantità** e migliorare la **qualità** degli annunci, ad esempio includendo informazioni come la **mappa** dell'ubicazione e il **numero** di telefono della scuola.
2. Utilizzare **parole chiave mirate** per ottenere un posizionamento migliore nella pagina dei risultati di ricerca.
3. **Aumentare il budget** della campagna per apparire in posizioni più alte nella **SERP**.
4. **Testare differenti annunci** per trovare quello che funziona meglio e ottimizzare la **CTR**.
5. **Analizzare regolarmente le performance degli annunci** e apportare modifiche di conseguenza per migliorare il tasso di conversione e ridurre i **costi per clic**.
6. Utilizzare **remarketing** per raggiungere gli utenti che hanno già visitato il sito web ma non hanno ancora convertito.

MIGLIORAMENTI FORM



ANTEPRIMA MODULO

Contact Us
We will get back to you asap!

First Name Last Name

Email

Phone

Send

You may also call us at 333-33-33

Detailed description: This is a mockup of a contact form titled 'Contact Us' with the subtitle 'We will get back to you asap!'. The form is set against a light green background. It contains four input fields: 'First Name' and 'Last Name' (grouped together), 'Email', and 'Phone'. Each field has a corresponding icon (person, envelope, and phone respectively). Below the fields is a prominent green 'Send' button. At the bottom, there is a text line: 'You may also call us at 333-33-33'. A small grey tab at the top left of the form area is labeled 'ANTEPRIMA MODULO'.

Il form, avendo **pochi campi obbligatori** da riempire, **diverse icone** ed un **layout semplice e chiaro**, rispetta già tutti i requisiti necessari per ottenere una **buona esperienza utente** e un **alto tasso di conversione**. Tuttavia, per migliorare ulteriormente l'**aspetto grafico** del form, suggerisco di aggiungere **colori più accattivanti**, inserire almeno un' **immagine** ad alta qualità o il **logo** della scuola per creare un maggior **impatto visivo**. Inoltre si potrebbe aggiungere una breve **sezione sulla Privacy** e una frase del tipo: "**Niente Spam, promesso!**", In questo modo, **rassicureremo** l'utente sul **trattamento** dei suoi **dati personali** e sul loro utilizzo e potremmo **attirare** in una maniera **simpatica** ancora di più l'**attenzione** dei visitatori e **aumentare** il tasso di **compilazione** del form.

CONCLUSIONI

In conclusione, ho identificato una serie di **azioni chiave** da adottare per aumentare il numero di contatti e migliorare i tassi di conversione.

Sul **sito web**, ho suggerito di aggiungere un **video introduttivo**, una sezione "**Chi Siamo**", le **testimonianze** di ex allievi, una sezione sul networking e sulla **community** e una sezione **FAQ**.

Per quanto riguarda le **campagne sui social media**, ho invece consigliato di creare **annunci mirati**, utilizzare il **targeting** di Facebook e Instagram, **sperimentare** con diverse **tipologie di pubblicità**, collaborare con **influencer e blogger**, e offrire **incentivi** per la compilazione del modulo.

Inoltre, per la **campagna Google Ads**, ho suggerito di aumentare la **quantità** e la **qualità** degli annunci, utilizzare **parole chiave** mirate, aumentare il **budget**, testare differenti annunci e utilizzare il **remarketing**.

In fine, per **migliorare il form**, ho suggerito di migliorare l'**aspetto grafico** e **rassicurare** l'utente sull'utilizzo dei **dati personali**.

Utilizzando queste azioni in modo efficace e basandoci sui dati per **migliorare le performance**, possiamo ottenere maggiori **visualizzazioni**, maggiori **CTR** e maggiori **tassi di conversione** sulla compilazione del modulo, raggiungendo così i nostri obiettivi.

GRAZIE

