

## Scelta della fase del funnel

**Fase di consapevolezza (Awareness):** L'obiettivo in questa fase è far conoscere il talento di Checco come fumettista e artista del disegno. Le inserzioni dovrebbero essere focalizzate sul creare visibilità per il suo lavoro.

*Esempio di contenuto:* Un'illustrazione originale di Checco o una breve animazione che mostri il processo di creazione di un fumetto. Testo dell'inserzione: "Scopri il mondo creativo di Checco – Fumetti, illustrazioni e arte su misura per ogni esigenza!"

**Fase di considerazione (Consideration):** Qui Checco dovrebbe puntare a mostrare il valore dei suoi servizi (come illustrazioni personalizzate, fumetti commissionati, ecc.) per chi sta cercando un artista freelance. I contenuti dovrebbero evidenziare le caratteristiche specifiche del suo lavoro.

*Esempio di contenuto:* Una serie di vignette da un progetto precedente o testimonianze di clienti soddisfatti. Testo dell'inserzione: "Stai cercando un fumettista per un progetto personalizzato? Contatta Checco per illustrazioni uniche che raccontano la tua storia."

**Fase di decisione (Decision):** Questa fase mira a convertire gli utenti in clienti. Le inserzioni devono incentivare il contatto diretto o la richiesta di un preventivo.

*Esempio di contenuto:* Offerta limitata o sconto per il primo progetto. Testo dell'inserzione: "Hai un'idea per un fumetto o una illustrazione? Prenota una consulenza gratuita con Checco e porta la tua visione alla vita!"

## Contenuti

I contenuti su LinkedIn per Checco dovrebbero essere creativi e professionali, con un mix tra portafoglio, testimonianze, e offerte.

\* Immagini: Mostra pezzi forti dei suoi lavori, come illustrazioni complete o schizzi in fase di lavorazione. Le immagini devono essere ad alta qualità per attrarre l'attenzione.

\* Video: Un video che mostra il processo creativo dietro una delle sue illustrazioni o fumetti sarebbe molto coinvolgente. Questo tipo di contenuto aiuta a costruire una connessione emotiva con il pubblico.

\* Testo: "Fumetti personalizzati, illustrazioni originali e tanto altro. Ogni progetto è unico, come te."

## Obiettivo dell'inserzione

In base alla fase del funnel, gli obiettivi dell'inserzione dovrebbero variare:

\* *Brand Awareness (Consapevolezza)*: L'obiettivo qui è aumentare la visibilità del profilo di Checco e mostrare il suo lavoro ad un pubblico più ampio. Obiettivo della campagna: "Aumentare la visibilità del marchio" o "Generare engagement".

\* *Considerazione*: L'obiettivo è coinvolgere persone che sono già interessate all'arte e ai fumetti, indirizzandole verso il portfolio o a una call-to-action per una consulenza. Obiettivo della campagna: "Traffico sul sito" o "Interazioni con i contenuti".

\* *Conversione*: L'obiettivo è ottenere una richiesta di preventivo o una commissione. Qui si potrebbe puntare su un'offerta speciale, come uno sconto per i nuovi clienti. Obiettivo della campagna: "Conversioni" o "Contatti".

## Distribuzione

LinkedIn permette di targeting avanzato, quindi Checco dovrebbe concentrare le sue inserzioni sui seguenti gruppi:

\* *Settore*: Artisti, editori, aziende di giochi, agenzie di marketing o chiunque possa essere interessato ai servizi di illustrazione e fumetti.

\* *Ruolo professionale*: Indirizzare le inserzioni verso manager creativi, editori di fumetti, responsabili marketing di case editrici o agenzie di comunicazione.

\* *Geografia*: Se Checco offre servizi locali, potresti focalizzarti su una zona geografica specifica (ad esempio, la sua città o regione). Se offre anche servizi online, la distribuzione potrebbe essere più globale.

## Retargeting

Il retargeting aiuta a mantenere il contatto con coloro che hanno già interagito con Checco, ma non hanno ancora preso una decisione di acquisto.

\* *Segmenti di pubblico personalizzati*: Puoi creare un pubblico di persone che hanno visitato il profilo LinkedIn di Checco o la sua pagina web, ma non hanno ancora richiesto una consulenza.

\* *Annunci dinamici*: Mostra loro nuovi lavori o testimonianze per incentivare il ritorno.

## Tutorial Tracciamenti sulla piattaforma e collegamenti con sito web/eCommerce/Landing Page

Checco può collegare le sue inserzioni a una landing page che mostra i suoi servizi in modo chiaro e professionale. Su questa pagina potrebbe esserci un modulo per richiedere informazioni o per ottenere un preventivo.

Ecco come farlo:

\* *LinkedIn Insight Tag*: Imposta il tag di LinkedIn sul sito o sulla landing page di Checco per tracciare chi visita il suo sito dopo aver visto le inserzioni. Questo ti permetterà di monitorare l'efficacia della campagna e ottimizzare le conversioni.

\* *Pagina di destinazione (Landing Page)*: Assicurati che la pagina di destinazione sia chiara, con un buon portafoglio dei lavori di Checco, testimonianze di clienti e una call to action chiara (ad esempio "Contattami per un progetto personalizzato").

Con questa strategia mirata su LinkedIn, Checco potrà aumentare la visibilità del suo lavoro, attrarre potenziali clienti e far crescere il suo business come fumettista e artista del disegno.