
Aprile 2023

Scuola di Formazione per Bartender

PRESENTAZIONE MARKETING

Indice:



- 01 Introduzione**
- 02 Obiettivo**
- 03 Analisi del mercato**
 - Competitors**
 - Target**
- 05 Proposta strategie**
 - marketing**
- 06 Miglioramenti sui social,**
 - google e sitoweb**
- 07 Ringraziamento**



1. Introduzione

STRATEGIE DI MARKETING



L'industria del bartending sta diventando sempre più competitiva, perciò è necessario puntare a strategie di marketing vincenti capaci di raggiungere potenziali studenti e convincerli della vostra capacità di fornire loro l'istruzione e la formazione necessarie per avere successo come barman professionisti.



2. Obiettivi

**Pianificare
un ottimo
customer journey**

- REALIZZARE UNA CAMPAGNA AWARENESS
- REALIZZARE UNA CAMPAGNA ATTRACTION
- REALIZZARE UNA CAMPAGNA FAVORABILITY

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



3. Analisi di Mercato → Competitors

similarweb Strumenti gratuiti ▾ Prodotti ▾ I nostri clienti ▾ I nostri dati Prezzi Risorsa

mixology.corsiperbarman.it VS. + Confronta questo sito con

Rivela le mixology.corsiperbarman.it migliori alternative e trova competitors potenziali o emergenti. mixology.corsiperbarman.it Il principale concorrente è accademiabarman.it. Analizza tutti i competitors

Sito	Affinità	Visite mensili	Categoria
accademiabarma...	100%	5.8K	Sconosciuto
riminisocialclub.c...	72%	--	Sconosciuto
barproject.it	71%	8.7K	Sconosciuto
barmanonline.it	59%	3.1K	Scienza e istruzione > Istruzione

Panoramica Classifica Pubblico Concorrenti Canali di marketing Li

Attraverso Similar web possiamo vedere quali sono i principali competitors con un'alta affinità in riguardo a la scuola di Formazione per Bartender.

Mettendo a confronto anche con Mixology, considerato come il miglior corso di alto riconoscimento.

MIXOLOGY
ACADEMY

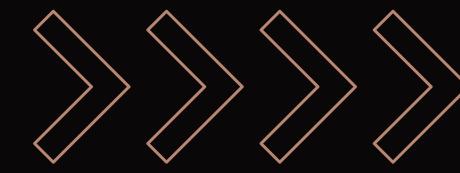
IL MIGLIOR CORSO BARMAN IN ITALIA E IN EUROPA

Corso Barman Certificato, Riconosciuto in tutto il mondo e Accreditato dalle Regioni Lazio e Lombardia

GUARDA IL VIDEO PRIMA DI CONTINUARE!

4. Analisi di Mercato Target

- Giovani adulti (18-35 anni) che desiderano intraprendere una carriera nel settore della ristorazione e del bar.
- Baristi e professionisti del settore che desiderano ampliare le proprie competenze e conoscenze.
- Appassionati di cocktail e bevande che desiderano imparare come preparare i propri drink preferiti.
- Imprenditori che desiderano avviare un'attività nel settore dei bar e dei cocktail.
- Studenti universitari e giovani professionisti alla ricerca di una nuova esperienza formativa.



5. Migliorie per raggiungere l'obiettivo per quanto riguarda il sitoweb

- **Migliorare in generale, la user experience del sito garantendo una navigazione fluida e veloce, creare una landing page che contenga informazioni dettagliate sul corso, come ad esempio la durata, il prezzo, gli argomenti trattati, le modalità di pagamento.**
- **Inserire immagini e video.**
- **Migliorare la grafica del sito con un design accattivante.**
- **Migliorare la pagina Contatti in modo che sia facile da navigare, con un design attraente e una disposizione chiara delle informazioni, in modo che i visitatori possano trovare rapidamente ciò di cui hanno bisogno.**



Migliorie google



Related Keywords

Copy Export *

Load Metrics (uses 8 credits)

KEYWORD
corso di barman costo
corso barman gratuito
corso barman certificato
corso di barman napoli
corso barman veneto
corso barman roma gratuito
corso barman marche
corso di barman milano

Google

scuola barman

Tutti Circa 1.630.000 Risultati per Pa...

Sponsorizzato

flairplus https://w...

Corso E...

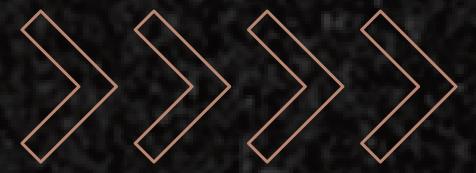
Corso Barman per...

Buy credits to view search

Segnala previsioni inappropriate Ulteriori informazioni

100% Ti Aiutiamo a Trovare l'avoro Ricevi Tutti i Giorni Offerte di Lavoro sul Tuo...

Una campagna Google Search efficace

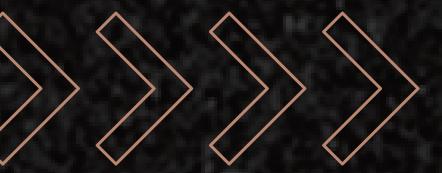


Raccolta massiva di dati --> **parole chiavi**

creare annunci pubblicitari su Google che appaiano non solo nella parte bassa della pagina ma anche in quella superiore sarà necessario fare delle modifiche alla campagna per migliorare la qualità dell'annuncio, aggiornare le parole chiave o aumentare il budget pubblicitario. Monitora attentamente le performance della campagna e apporta le modifiche necessarie per migliorare la visibilità e la performance complessiva dell'annuncio.

Migliorie google

Fornire incentivi: Offrire un'offerta speciale o uno sconto ai visitatori che compilano il modulo di contatto o completano l'azione di conversione richiesta.



Migliorie social



Promuovere la tua pagina Contatti sui social media, creando post e pubblicando link che portano direttamente alla pagina. In questo modo, il tuo pubblico sarà in grado di accedere facilmente alla pagina e compiere l'azione di conversione.

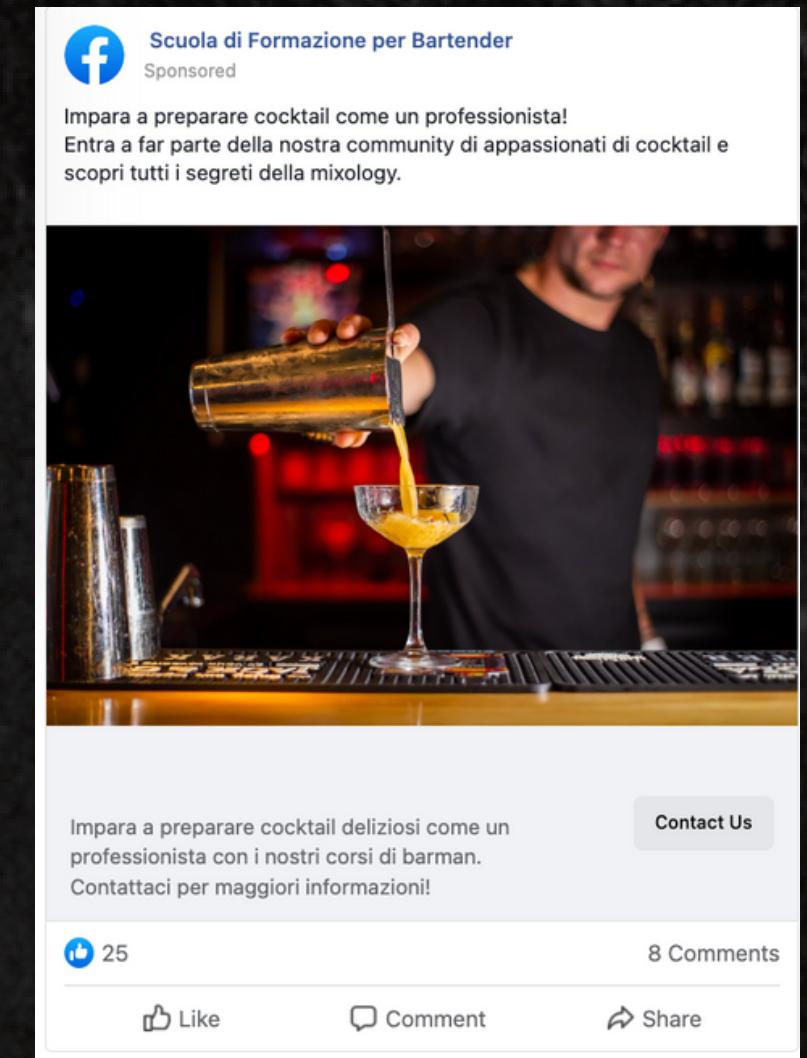
Creare una campagna per le vari fasi:

- una campagna per la fase awareness
- una campagna per la fase attraction
- una campagna per la fase di favorability

Aumentare le inserzioni attive nelle campagne,

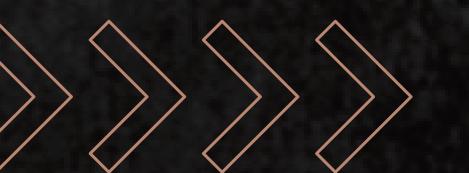


Pubblicare contenuti di qualità: la scuola di barman potrebbe pubblicare sui social dei contenuti di qualità, come immagini e video delle lezioni, consigli sulla preparazione dei cocktail, interviste con i docenti o con i professionisti del settore, ecc.



Migliorie social

e-mail marketing: Inviare messaggi personalizzati (offerte esclusive, novità o inviti a eventi) ai visitatori che hanno già interagito con la tua attività e che potrebbero essere interessati a compiere l'azione di conversione.



Conclusione



Per aumentare il numero di utenti che visitano la tua pagina Contatti è importante dare un'ottima esperienza utente, utilizzando dei CTA efficaci come ad esempio: “Compila il modulo“, “Prenota ora“ o “Richiedi maggiori informazioni“.

Essere presenti sui social media e sfruttare le opportunità offerte dal remarketing, dall'e-mail marketing.

Controllare le metriche di conversione e apportare miglioramenti costanti è essenziale per ottenere risultati duraturi e incrementare la conversione sul tuo sito web.

Grazie per l'attenzione!