



Nuovo portale immobiliare

Progetto a cura del team **ConnectWork**



# Indice



**01 Componenti**



**02 Contenuti**



**03 Budget**

01

# Componenti

# Componenti

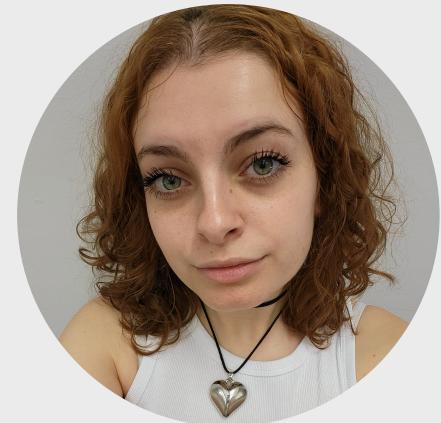
## Team Leader



**Domenico Vardè**

Software Developer

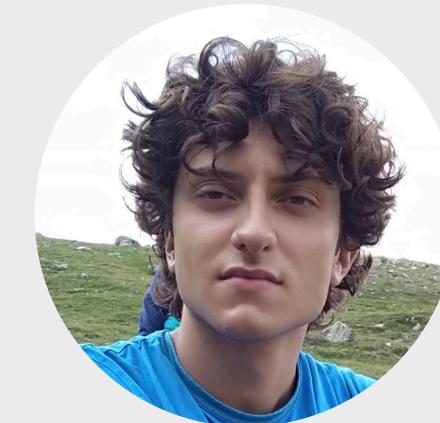
Progettazione,  
implementazione e test del  
software



**Ilaria Mussano**

Digital Strategist

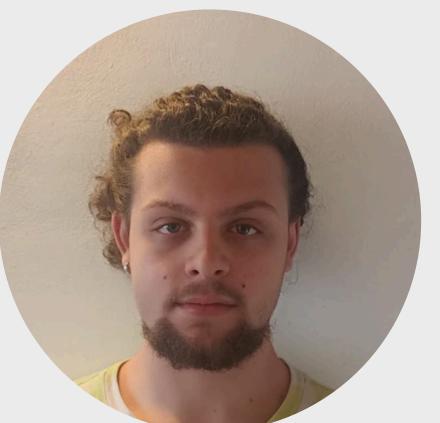
Strategia digitale e  
presentazione grafica



**Vittorio Cenni**

Web Developer

Sviluppo del lato front-  
end del sito e strategia  
SEO



**Simone Pizzorno**

Software Developer

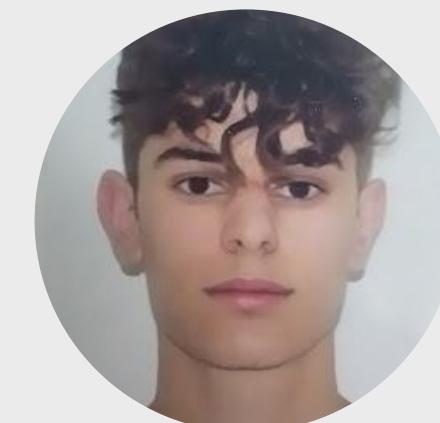
Progettazione,  
implementazione e test del  
software



**Saverio Chiusolo**

Digital Strategist

Strategia digitale e  
presentazione grafica



**Andrea Giraudo**

Web Developer

Sviluppo del lato front-  
end del sito e strategia  
SEO



**Omar Benagoub**

Software Developer

Progettazione,  
implementazione e test del  
software



**Tommaso Allietta**

Digital Strategist

Strategia digitale e  
presentazione grafica



**Mayté Cachi**

Web Developer

Sviluppo del lato front-  
end del sito e strategia  
SEO

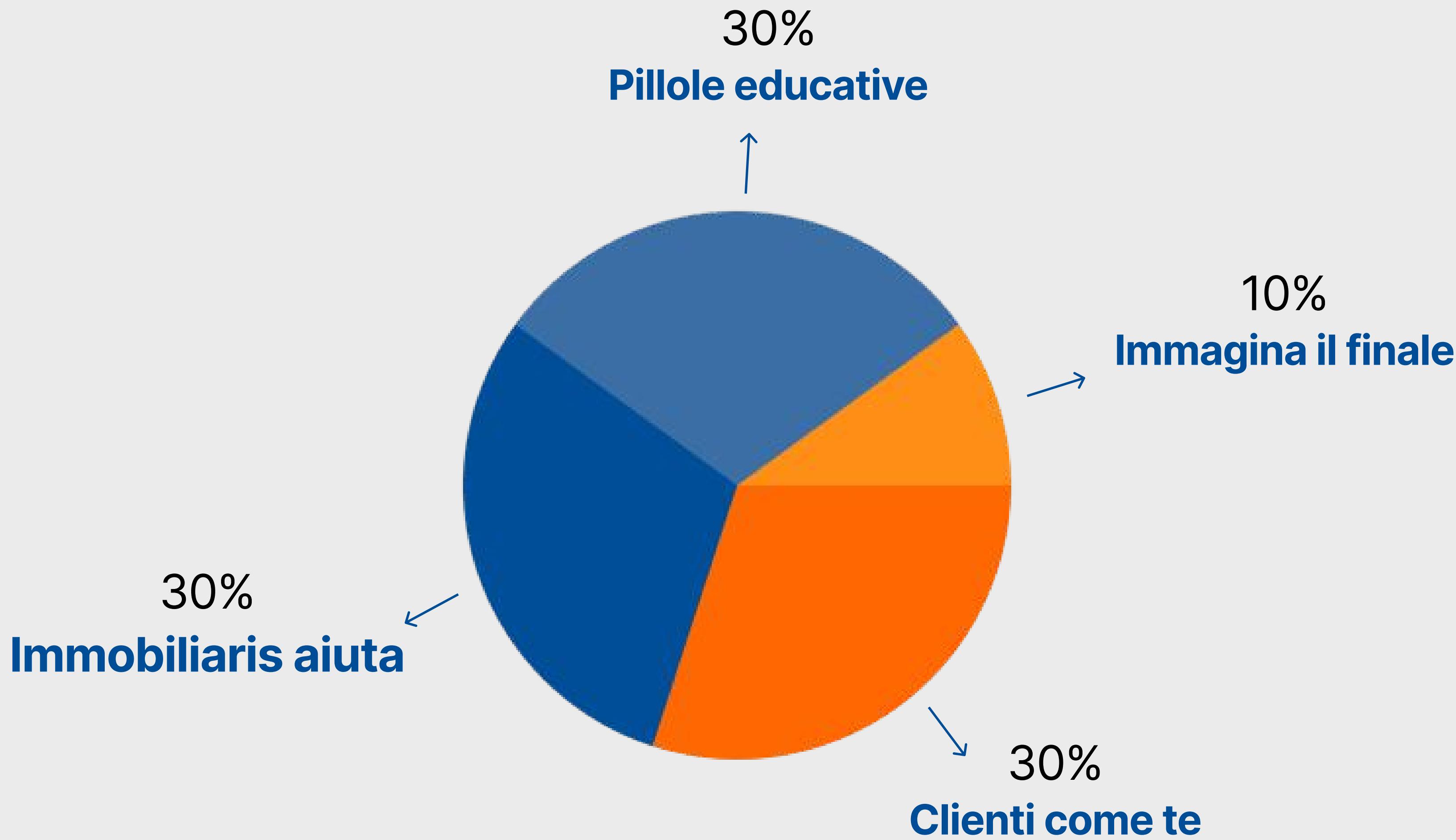


024

# Contenuti

Contenuti

# Filoni editoriali



## Contenuti

# Piano editoriale

Il piano editoriale è stato sviluppato su un arco temporale di tre mesi e raccoglie tutte le informazioni utili alla programmazione dei contenuti sui canali social, includendo date di pubblicazione, tipologie di contenuto e relativi obiettivi.

A	B	C	D	E	F
Data di pubblicazione	Giorno della settimana	Canale	Filone editoriale	Obiettivo	Formato del contenuto
02/03/26	Lunedì	Instagram / Facebook	Pillole educative	Awareness	Carosello
03/03/26	Martedì	Tiktok	Immobilias aiuta	Consideration	Video breve
04/03/26	Mercoledì	Instagram / Facebook	Clienti come te	Loyalty	Carosello
05/03/26	Giovedì	Tiktok	Immagina il finale	Conversion	Carosello
06/03/26	Venerdì	Instagram / Facebook	Pillole educative	Awareness	Carosello

[Link per il piano editoriale completo](#)

[Piano editoriale Immobilias.xlsx](#)

## Contenuti

# Pillole educative

Contenuti brevi che spiegano concetti immobiliari spesso ignorati, come documenti, burocrazia, obblighi e termini tecnici, per capire come funziona il mondo della compravendita.

## Obiettivo

Far scoprire ai proprietari e agli acquirenti informazioni di base che non conoscevano, attivando consapevolezza.



## Contenuti

# Pillole educative

### Che cos'è l'APE?

L'APE (ovvero "Attestato di Prestazione Energetica") è un **documento** che indica i **consumi energetici** della tua casa.

È **obbligatorio** per legge quando vendi un immobile e aiuta chi compra a capire subito l'**efficienza** dell'immobile e i **futuri costi di gestione**.



### Perchè è così importante?

L'APE è  **fondamentale** perchè:

- 🔑 Serve per **pubblicare l'annuncio**
- 🔑 Serve per il **compromesso**
- 🔑 Serve per il **rogito**
- 🔑 Serve per **evitare sanzioni**

### Costo e durata



Il **costo medio** è tra gli **80 e i 150€**



La **durata di validità** è di **10 anni**



Si può fare in **1/2 giorni** con un **tecnico abilitato**

Se il post ti è stato utile, **seguici** per non perderti **altre curiosità** sul **mondo immobiliare!**



## Contenuti

# Immobiliaris aiuta

Contenuti che mostrano soluzioni veloci a difficoltà reali che chiunque potrebbe incontrare comprando o vendendo casa.

## Obiettivo

Far sentire l'utente compreso e mostrargli che non sta sbagliando perché è incapace, ma perché gli manca il metodo giusto (quello che gli offriamo noi).

Come **richiedere la valutazione** in modo **veloce**



**Visita** il sito **immobiliaris.it**



**Compila il form** nella sezione "**Vendi**"



**Entro 72h** riceverai la **valutazione** del tuo **immobile!**

Contenuti

# Immobiliaris aiuta



Link per il video completo: [https://drive.google.com/file/d/1RROdxbmI7tfJrEJuf0TCdHFc14qAZXGS/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1RROdxbmI7tfJrEJuf0TCdHFc14qAZXGS/view?usp=drive_link)

## Contenuti

# Immagina il finale

Contenuti che mostrano come potrebbe essere il momento in cui la vendita o l'acquisto si realizza, il tutto raccontato con un tono leggero, divertente ed emotivamente vicino alle persone.

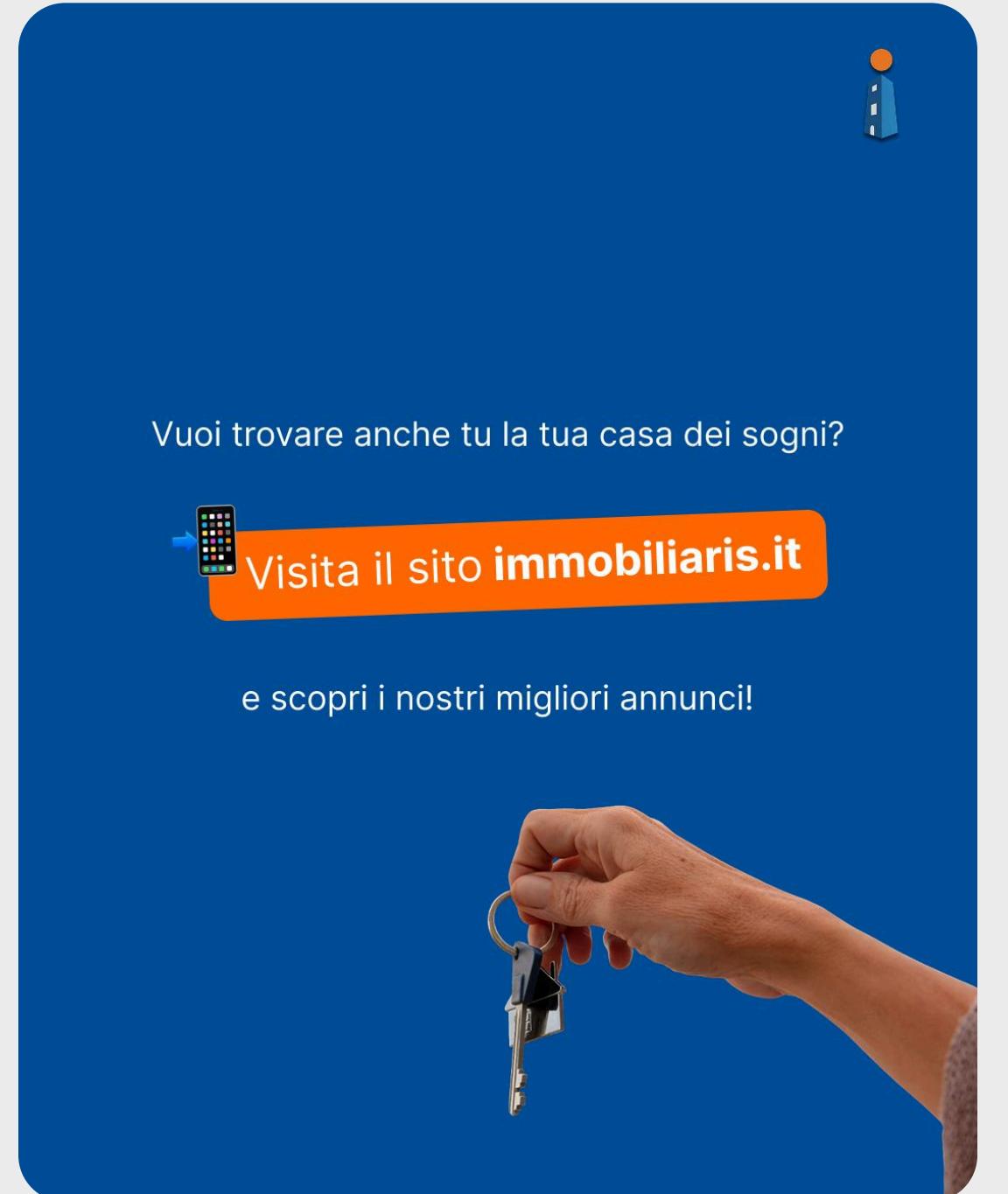
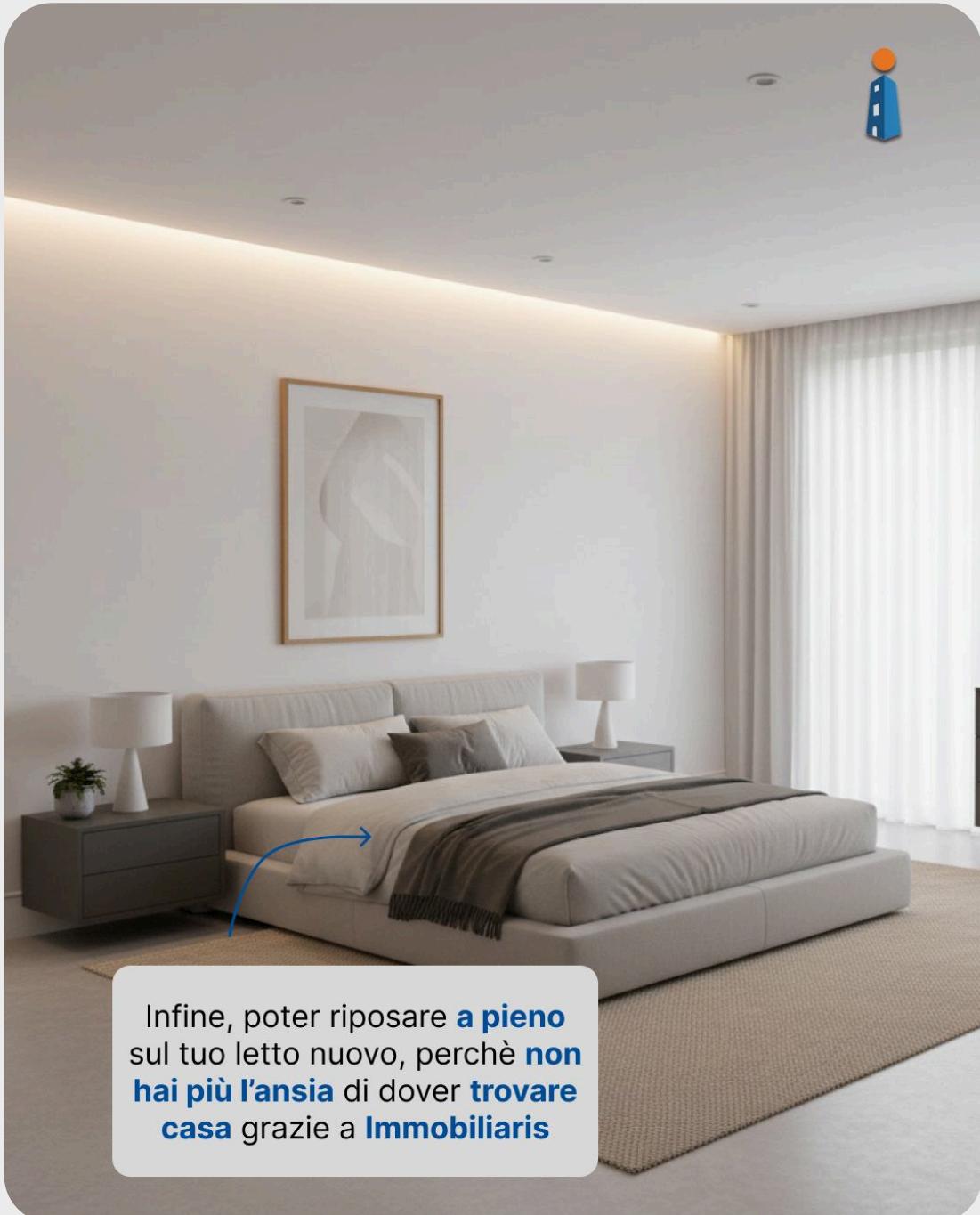
## Obiettivo

Far desiderare all'utente quel risultato concreto e positivo, fino a spingerlo a iniziare il percorso per arrivarci.



Contenuti

# Immagina il finale



## Contenuti

# Clienti come te

Storie reali di persone che hanno venduto o acquistato casa con Immobiliaris: cosa cercavano, quali dubbi avevano, come li abbiamo accompagnati e cosa hanno ottenuto.

## Obiettivo

Creare legame umano con il brand, facendo sentire l'utente meno solo nelle sue paure e più accompagnato nelle sue decisioni.



## Contenuti

# Clienti come te

Il nostro cliente, Saverio, aveva un grosso problema:

**I suoi annunci per vendere casa non ricevevano mai offerte.**

Dopo un'attenta analisi, il nostro team ha capito il perchè:



Le foto erano tutte sfocate o scure, poco professionali 

Abbiamo quindi aiutato Saverio con il suo annuncio

 **Come?**

caricando immagini professionali e di alta qualità.

**Il risultato finale?**



Siamo passati da questo... A questo 

In meno di una settimana, grazie al nostro intervento, Saverio ha ottenuto:

 **Aumento delle visualizzazioni** al suo annuncio

 **Aumento delle richieste di visita** dell'appartamento

 **Maggior numero di messaggi** da parte di persone veramente interessate

 **Riduzione del tempo di vendita**

Hai un **dubbio**, un'**idea** o un **sogno da realizzare** in ambito **immobiliare**?

 **Contattaci**

Troveremo insieme la soluzione migliore per te!



# Funnel dei contenuti



Awareness

Pillole educative

Introducono concetti nuovi e creano consapevolezza: l'utente scopre cosa non sa

Consideration

Immobilis aiuta

L'utente riconosce un problema reale e capisce di aver bisogno di aiuto per risolverlo

Conversion

Immagina il finale

Mostra il risultato desiderato, spingendo l'utente a voler raggiungere quel traguardo ora

Loyalty

Clienti come te

Consolida la fiducia: dimostra che altri hanno scelto l'agenzia e ne parlano positivamente



03

# Budget

Budget

# Investimento produzione contenuti

Microfono per cellulare → **50€**

Stabilizzatore → **100€**

Luci portatili → **60€**

Cellulare → **800€**

---

**1010€**

## Budget

# Costi produzione contenuti

<b>Short content</b>	<b>Riprese:</b> $1.5 \text{ ore} \times (\text{€40 attore} + \text{€50 cameraman}) = \text{€135}$
	<b>Editing:</b> $2 \text{ ore} \times \text{€40} = \text{€80}$
	<b>Totale per video:</b> $\text{€215}$
<b>Long content</b>	<b>Riprese:</b> $2.5 \text{ ore} \times (\text{€40 attore} + \text{€50 cameraman}) = \text{€225}$
	<b>Editing:</b> $3.5 \text{ ore} \times \text{€40} = \text{€140}$
	<b>Totale video lungo:</b> $\text{€365}$
<b>Totale</b>	795€ a settimana → 3180 € al mese → 38.160€ all'anno

Budget

# Costi delle campagne



Google Ads

**Budget mensile:** 536,50€

**Percentuale di budget:** 35,8%



**Budget mensile:** 950€

**Percentuale di budget:** 63,3%



**Budget mensile:** 13,50€

**Percentuale di budget:** 0,9%



**Totale mensile → 1500€**

**Totale annuo → 18.000€**

Budget

# Indicatori KPI primo mese

<b>Engagement Rate</b>	0,8% - 1,2%	→ Poca conoscenza del brand
<b>CPC Medio (Costo Click)</b>	2,10€	→ Google 3,50€ Meta 1,50€
<b>CTR (Click Through Rate)</b>	0,70% - 0,90%	→ 1 Click su 100 persone all'ads
<b>CPL (Costo per Lead)</b>	60€ - 85€	→ Spesa per il contatto telefonico
<b>Conversion Rate (Sito)</b>	0,5-0,8	→ 1 su 200 compila il form
<b>Reach (Copertura)</b>	35.000 - 45.000	→ Alta competizione in Piemonte

Budget

# I primi risultati

- 🎯 **Traffico al Sito:** generazione circa 600 - 750 visite totali al portale
- 🎯 **Lead Generati (Contatti):** tra i 17 e i 24 contatti in un mese
- 🎯 **Crescita dei follower graduale:** la viralità spesso attira un pubblico troppo giovane o non qualificato.

Budget

# Richiesta iniziale al cliente



Budget

# Pacchetti Supporto

## Pacchetto Growth (Full Service - Consigliato)



- **Social Media Management:** creazione e pubblicazione dei 7 contenuti settimanali (inclusi montaggio video TikTok/Reels e grafiche).
- **Reporting:** report approfondito bi-settimanale dei KPI
- **Gestione Campagne:** gestione avanzata budget Ads.
- **Community Management:** risposte ai commenti e messaggi (lun-ven).
- **CRM:** gestione base newsletter su Brevo.
- **Costo mensile:** **1890€**

Budget

# Pacchetti Supporto

## Pacchetto **Maintain Front-end e Back-end**

- **Aggiornamenti di sicurezza:** Risoluzione e miglioramento sicurezza dati personali
- **monitoraggio uptime:** Monitoraggio mensile
- **1 intervento tecnico al mese:** Incontro con il cliente e controllo integrità dati
- **aggiornamenti funzionali, SEO periodica:** Aggiornamento e monitoraggio posizionamento sito
- **4 ore di supporto tecnico, gestione bugfix:** fix problematiche
- **Costo mensile: 190€**

Budget

# Budget spesa primo anno

- Spesa iniziale** → Strategia iniziale + sito web = 18.000€
- Fee mensile** → Pacchetto Growth + pacchetto Mantain = 2.080€ al mese
- Budget Media** → Piattaforme ADS = 1.500€

**Totale: 60.960€**

Progetto a cura del  
team **ConnectWork**