

# MARKETING PLAN

BULE DIGITAL SOLUTION





# Vision & Mission

## 01. Vision

Immaginiamo un mondo interconnesso dove ogni servizio è personalizzato per il consumatore. Con un impegno costante nella crescita professionale, nella sincerità e nella scoperta dei talenti nascosti, lavoriamo per rendere il futuro digitale più brillante e accessibile per tutti. Vogliamo essere il ponte che collega le piccole e medie imprese a un mondo di opportunità digitali, offrendo soluzioni innovative e su misura per ogni cliente.

## 02. Mission

Digitalizziamo start-up e PMI per migliorare la loro comunicazione online e connetterle ai target più giovani. Crediamo fermamente nel costante aggiornamento e nella crescita professionale, nella sincerità nella comunicazione e nel valorizzare i talenti nascosti. Siamo pronti a trasformare il tuo business con creatività, passione e un tocco di freschezza che fa la differenza!





# Servizi Offerti

- Costruzione sito web / e-commerce
- digital marketing strategy
- SEO
- SMM
- content creations
- Applicazioni AI nel marketing e automazioni





# ANALISI SWOT

## Punti di forza

- Valutazione completa dell'azienda cliente
- team giovane e al passo con le ultime tendenze
- Prezzi vantaggiosi rispetto alla concorrenza
- Ampia gamma di servizi
- Creatività e innovazione

## Punti di debolezza

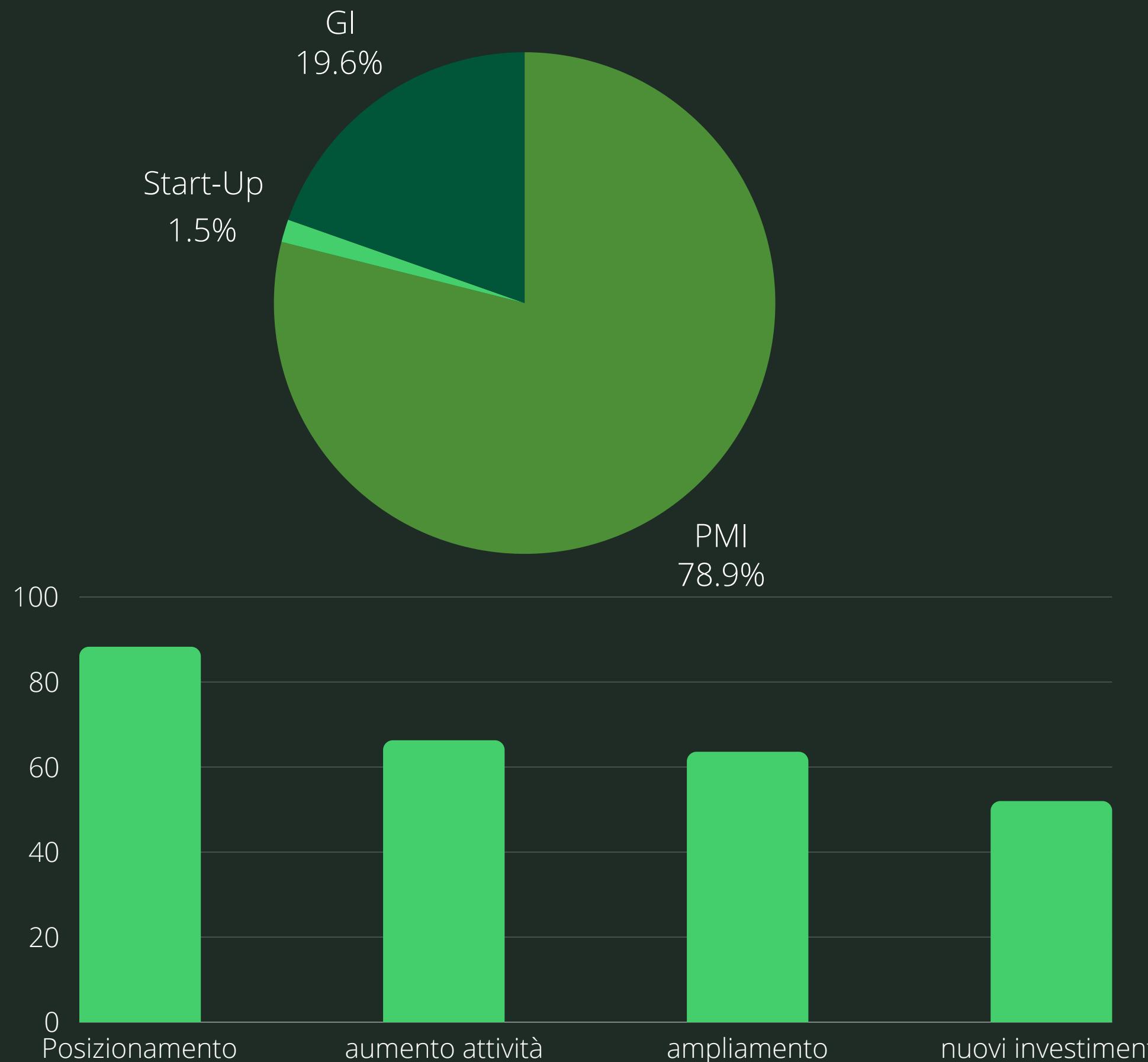
- Nuova sul mercato
- Risorse limitate
- Mancanza di partnership

## Opportunità

- Crescita del mercato digitale
- Espansione dei servizi
- Marketing per se stessi

## Minaccie

- Concorrenza intensa
- Cambiamenti nelle piattaforme digitali
- Clienti esigenti



# Ricerca di mercato

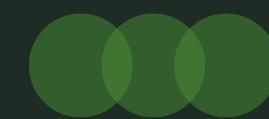
In Italia nel 2023 sono registrate 1021618 imprese di cui il 78,9 sono PMI e di queste circa 15.000 start-up.

L' aumento della digitalizzazione è un bisogno in forte crescita per le aziende e circa il 60% si ritiene insoddisfatta del proprio avanzamento tecnologico.

L' 88,3 % delle aziende ha come obiettivo strategico il difendere la propria posizione competitiva che si traduce perfettamente in investimenti nel marketing.

Oltre la metà delle imprese è attiva al nord Italia

FONTE ISTAT



# Target



Il target individuato sono start-up e PMI che hanno bisogno di digitalizzare la propria attività e/o un supporto nelle attività di sviluppo e attuazione di una strategia nel marketing digitale.



# Buyer Personas



## Riflessi di Sabrina

Salone di bellezza aperto da oltre 10 anni, ha bisogno di digitalizzare il suo business creando un sito per attirare un target più giovane.

Non ha un fatturato alto ma è stabile e ha un portfolio clienti ben sviluppato. La titolare ad oggi non ha mai utilizzato il web per il marketing ma utilizza motori di ricerca e social (facebook) per informarsi e per acquistare.



## VOM

Start-Up innovativa che vende attrezzature per cucina molecolare.

Il suo target è altospendente di conseguenza ha un buon budget da investire in marketing.

Ha bisogno di un' agenzia che gli segua la comunicazione sui social.

I soci della Start-Up si informano principalmente tramite tramite social (IG, Tik Tok, Linkedin) e tramite motori di ricerca, sono abituati a acquistare on-line.



## Avv. Maria Rinaldi

Libera professionista specializzata in consulenze e perizie legali.

Ha bisogno di un' agenzia che crei un sito web e la aiuti a posizionarsi nei motori di ricerca e che sviluppi una campagna linkedin per migliorare la sua percezione di autorevolezza sul web.

Ha un budget limitato, si informa sul web principalmente su siti accreditati e ben recensiti.



# Empathy Map

COME SI INFORMANO?

Motori di ricerca, Social media (meta, Linkedin, Tik Tok), Blog di settore, Eventi di networking e conferenze, Passaparola tra pari e associati

CNALI UTILIZZATI

Social media, Email, Forum, Reti professionali

DUBBI E  
PREOCCUPAZIONI

Costi elevati del marketing digitale, Tempo necessario per ottenere risultati, credibilità dell' agenzia, preoccupazioni privacy e sicurezza dati, Capacità di misurare i resoconti delle campagne, avversione a grossi investimenti.

COMPORTAMENTI  
D'ACQUISTO

Confronto di molte opzioni, ricerca miglior rapporto qualità prezzo, apprezzano prezzi trasparenti e spiegazioni chiare, Iniziano con progetti piccoli per poi ampliarli, spinti da case study e dati concreti.

SITUAZIONE ECONOMICA  
E BUDGET

Risorse finanziarie limitate, cautela riguardo investimenti, ricerca opzioni economicamente vantaggiose, preferiscono tariffe personalizzate e prezzi flessibili.



# Bisogni

## Bisogni Individuati

- Stabilire una presenza online
- Aumentare la visibilità e il riconoscimento del marchio
- Generare lead e acquisire clienti
- Migliorare il traffico del sito web e i tassi di conversione
- Migliorare il coinvolgimento e la fidelizzazione dei clienti
- Rimanere competitivi nel panorama digitale



## Consapevolezza

- Generalmente consapevoli dell'importanza della presenza digitale
- Potrebbero non comprendere pienamente le complessità del marketing digitale
- Spesso incerti su quali specifiche strategie digitali siano le migliori per la loro attività



# Analisi Competitor

## Moca - Treviso (4.3)

P.F.

Buone recensioni, inserimento case study nel sito  
Strategie

Tanta consideration ( webinar gratuiti, eventi, ecc.)  
Critiche

Prezzi alti, poca professionalità

## Veneto Comunicazione (2)

P.F.

Ampia gamma servizi, prezzi competitivi  
Strategie

Google ADS ma nessuna campagna META  
Critiche

Scarse Competenze

## Sinfonia Lab (5)

P.F.

Ottime recensioni, competenza e professionalità  
Strategie

Google ADS e Meta

Awareness (ansia, stress, curiosità)

Consideration con webinar, eventi e guide

## NOOO (4.2)

P.F.

Diversificazione dei servizi, comunicazione accattivante  
Strategie

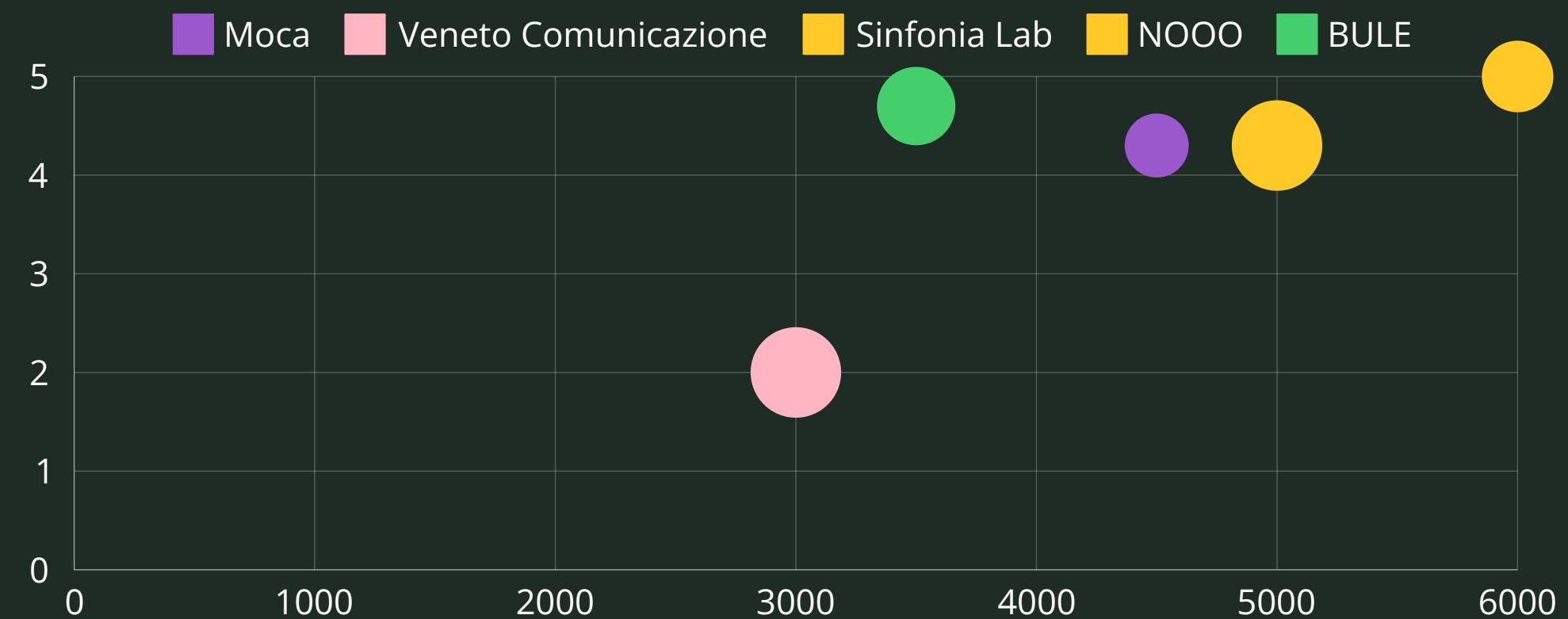
Meta Consideration con webinar

Critiche

Prezzi alti, poco flessibili alle necessità del cliente



# Posizionamento



Il grafico illustra l'obiettivo di posizionamento rispetto ai competitor mettendo in relazione il prezzo per un sito web e la media delle recensioni.

La dimensione dei cerchi indica la gamma di servizi proposti.

BULE vuole posizionarsi con un prezzo competitivo rispetto ai competitor e vuole ottenere una media recensioni di 4.7 lavorando molto sul costumer care.



# Strategy

**Prova Sociale:** Mostrare storie di successo e testimonianze di aziende simili

**Scarsità:** Offrire promozioni a tempo limitato o pacchetti esclusivi

**Autorità:** Dimostrare competenza attraverso contenuti di leadership di pensiero e riconoscimento del settore

**Reciprocità:** Fornire risorse gratuite di valore (es. guide, webinar) per costruire fiducia

**Gradimento:** Costruire rapporti attraverso comunicazioni personalizzate e interessi condivisi

**Avversione alla Perdita:** Evidenziare le potenziali opportunità perse non investendo nel marketing digitale



# Price Strategy

## Prezzi Basati sul Valore:

- Stabilire prezzi leggermente inferiori (-10-15%) rispetto ai concorrenti principali per attirare clienti iniziali.
- Enfatizzare il rapporto qualità-prezzo nei materiali di marketing.

## Pacchetti di Servizi:

- Offrire pacchetti di servizi a prezzo fisso per startup e PMI di diverse dimensioni:
  - Pacchetto "Startup Boost": Sito web base + SEO di base + Gestione social media (3 mesi) - €2.500
  - Pacchetto "PMI Growth": Sito web avanzato + SEO completo + Gestione social media (6 mesi) + Strategia di contenuti - €5.000
  - Pacchetto "Digital Transformation": Sito web e-commerce + SEO avanzato + Gestione social media (12 mesi) + Strategia di contenuti + Campagne pubblicitarie - €10.000

## Prezzi Dinamici:

- Offrire sconti stagionali (es. -20% per contratti firmati in bassa stagione).
- Implementare una strategia di "early bird" per i primi 10 clienti di ogni nuovo servizio.

## Modello di Abbonamento:

- Introdurre un modello di abbonamento mensile per servizi continui come SEO e gestione social media.
- Offrire uno sconto del 15% per contratti annuali pagati in anticipo.



# Strumenti da utilizzare

- Google ADS
- Meta business suite
- Linkedin ADV
- Tik Tok ADV
- Email marketing
- Blog aziendale
- You Tube





# Obiettivi

Definiamo obiettivi SMART (Specifici, Misurabili, Raggiungibili, Rilevanti, Temporalmente definiti) per i primi 12 mesi:

## 1. Acquisizione Clienti:

- Ottenerne 30 nuovi clienti entro la fine del primo anno, di cui:
  - 10 startup tecnologiche
  - 15 PMI in fase di digitalizzazione
  - 5 e-commerce in crescita

## 2. Fatturato:

- Raggiungere un fatturato totale di 200.000€ entro la fine del primo anno

## 3. Soddisfazione del Cliente:

- Mantenere un punteggio medio di soddisfazione del cliente di 4.7/5 su almeno 50 recensioni

## 4. Performance Marketing:

- Aumentare il traffico organico dei siti web dei clienti del 50% in media entro 6 mesi dall'inizio del servizio
- Raggiungere un ROI medio del 300% sulle campagne pubblicitarie dei clienti entro 3 mesi dall'inizio

## 5. Brand Awareness:

- Raggiungere 2.000 follower su LinkedIn e 5.000 su Instagram entro la fine del primo anno
- Ottenerne 1.000 iscritti al podcast aziendale entro 9 mesi dal lancio



# Google ADS

**Obiettivi:** Aumentare lead, promozione dei servizi, informazione case study

## Keywords individuate:

- "Marketing digitale per startup",
- "Servizi di marketing digitale a prezzi accessibili",
- "Miglioramento della presenza online per PMI",
- "Strategia digitale per piccole imprese",
- "Gestione dei social media per startup",
- "Ottimizzazione SEO per nuove imprese",
- "Creazione di siti web per PMI"

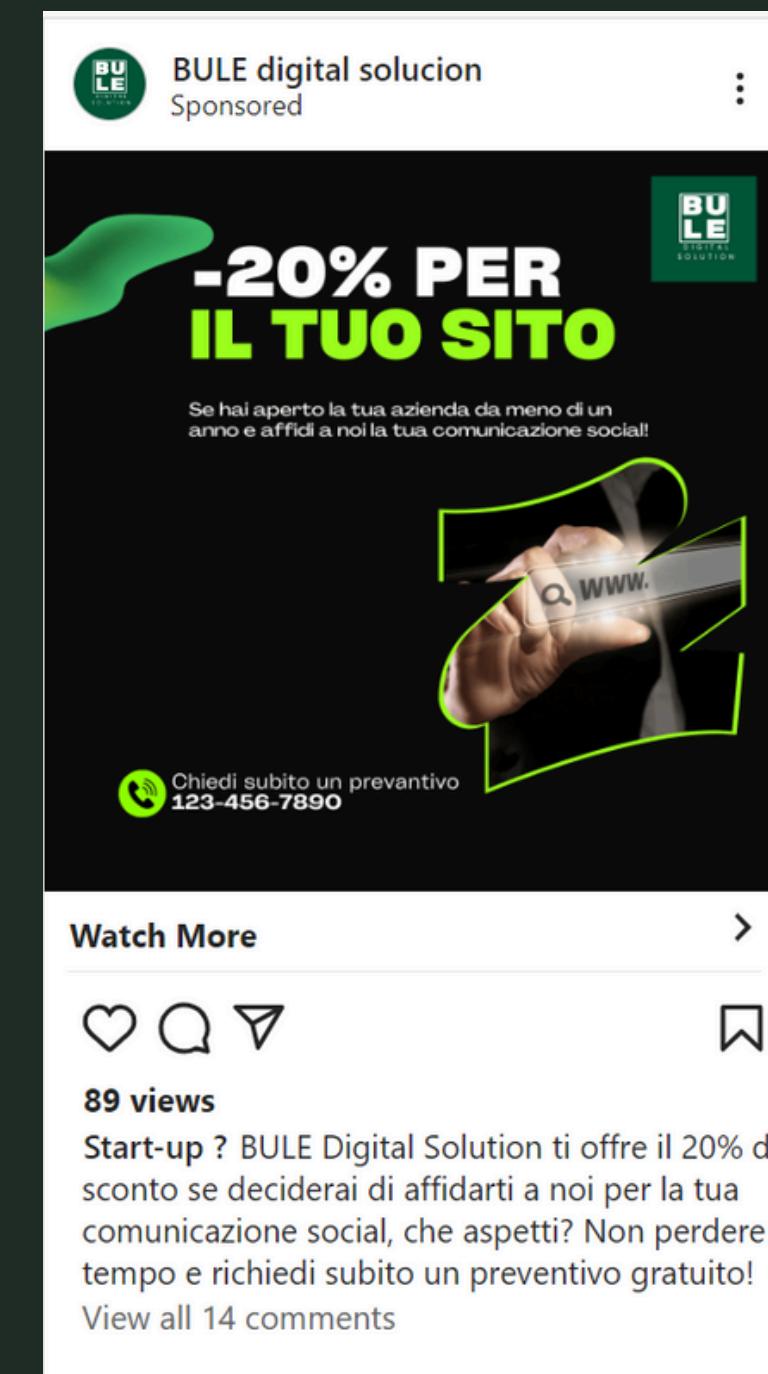
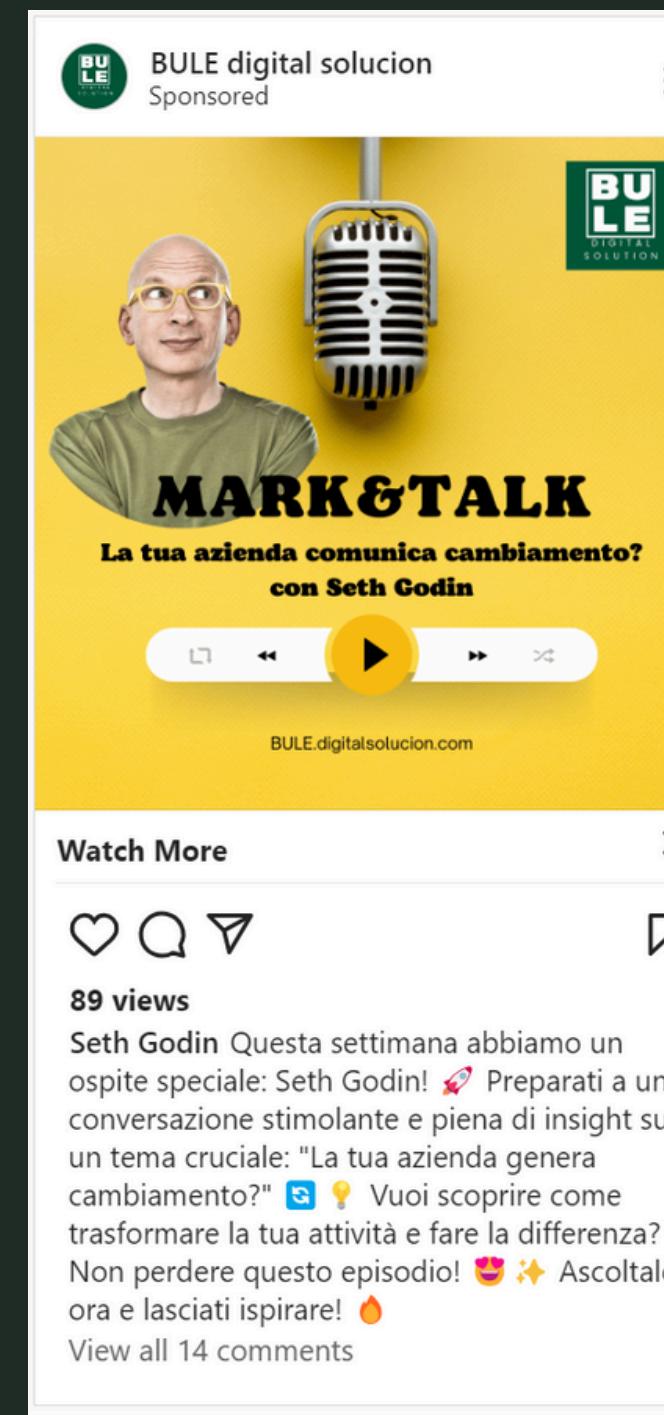
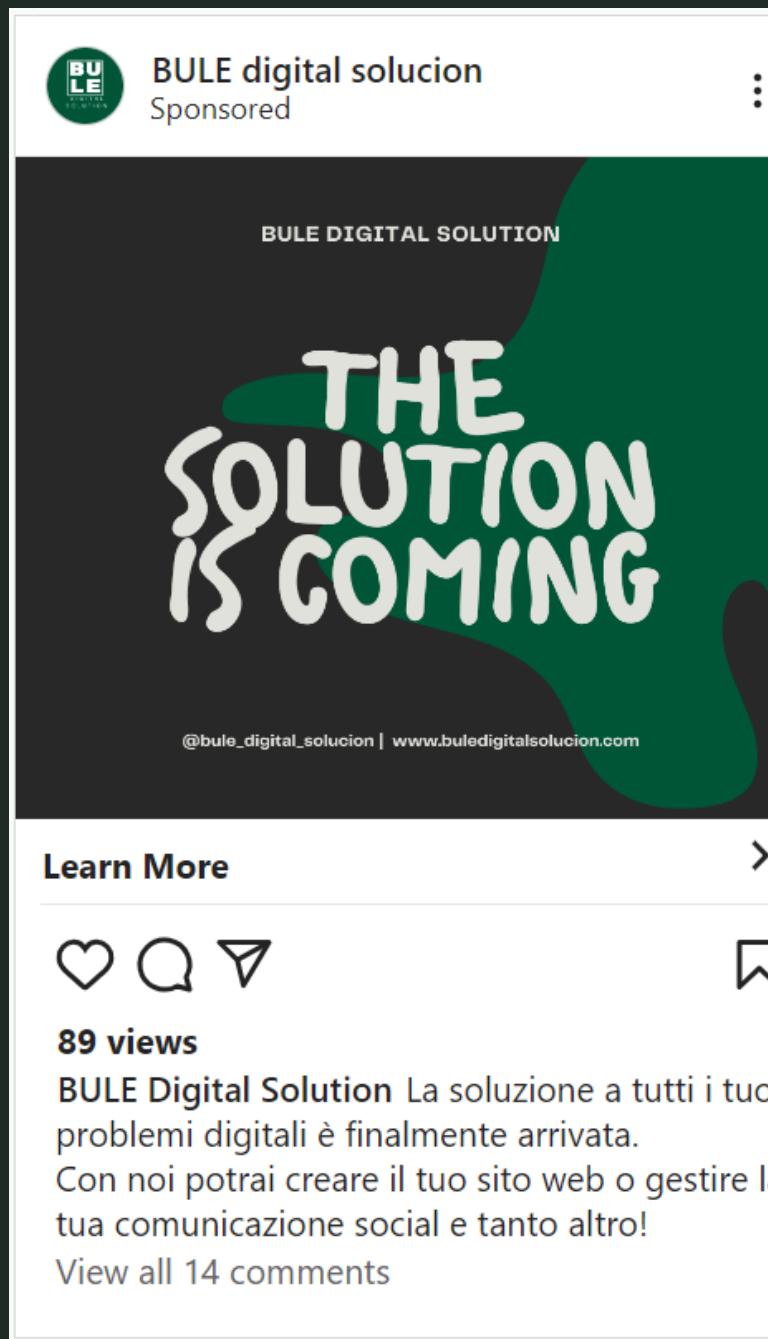
The image shows a smartphone displaying a Google search result. The result is a sponsored post from 'BULE Digital Solucion'. The title of the post is 'Servizi di Digital Marketing per PMI | Artigiani digitalizzati'. Below the title, there is a brief description: 'Quali sono gli strumenti del marketing digitale più adatti ad un artigiano? In questo articolo ti spieghiamo quelli che abbiamo individuato per una falegnameria.' The phone is shown from a side-on perspective, with its screen clearly visible against a dark background.



# Meta

**Obiettivi:** awareness, consideration, lead generation, conversion

**Azioni:** promozione podcast e webinar, preomozione offerte





# Linkedin

obiettivi: awarness, lead generation

Bule Digital Solution  
Post sponsorizzato

Vuoi un comunicazione efficace per i tuoi social?  
BULE digital solucion è ciò che fa per te!

BULE DIGITAL SOLUTION

# THE SOLUTION IS COMING

@bule\_digital\_solucion | www.buledigitalsolucion.com

Vieni a scoprire i nostri servizi  
tommasobule.netsons.org

[Scopri di più](#)

Consiglia Commenta Diffondi il post Salva

Commenta come Bule Digital Solution...

Bule Digital Solution

BULE DIGITAL SOLUTION

Richiedi un preventivo gratuito

Completa il modulo per ricevere una consulenza per un preventivo gratuito

Invieremo queste informazioni a Bule Digital Solution, conformemente all'[informativa sulla privacy](#) dell'azienda

Indirizzo email \*

Numero di telefono \*

Dimensioni azienda \*

A che servizio sei interessato? \*

Nome  
Tommaso

Cognome  
Bulegato

[Invia](#)

Bule Digital Solution  
Post sponsorizzato

**Informazioni inviate a Bule Digital Solution**

Grazie per averci contattato, un consulente vi ricontatterà per una consulenza gratuita!

[Scopri di più](#)

Consiglia Commenta Diffondi il post Salva

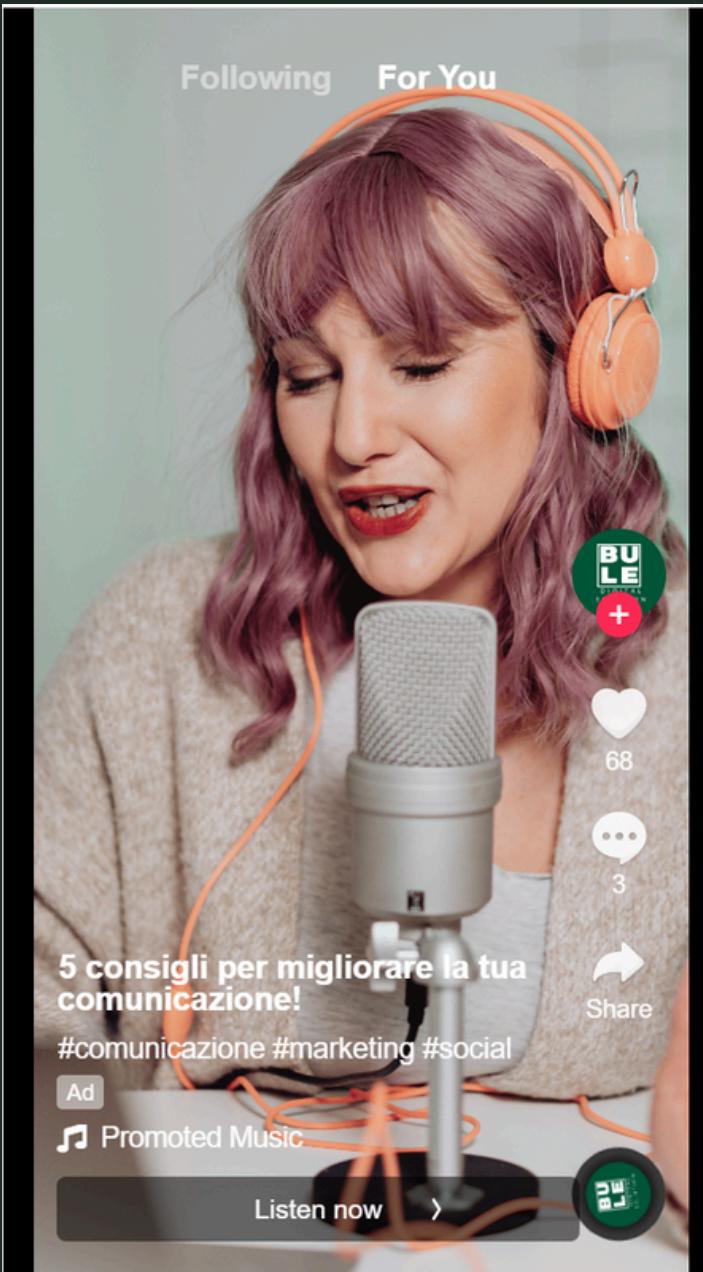
Commenta come Bule Digital Solution...



# Tik Tok

**obiettivi:** awareness e consideration

**content:** video di svago e informativi dove si vede il “dietro le quinte” dell’ azienda





# e-mail marketing

**obiettivi:** consideration, retargeting, conversion

**content:** newsletter del blog e del podcast, proposta offerte personalizzate, email informative, inviti a webinar ed eventi, costumer care e raccolta feedback.



# Blog aziendale

**obiettivi:** generare contenuti di valore, posizionamento ricerche

**azioni:** creare articoli specifici per campagne consideration, creare articoli che rispondano alle principali FAQ dei potenziali clienti individuate su google trend.

## FAQ:

- quanto costa un sito web?
- come si fanno campagne su facebook?
- come farmi vedere nei social
- tecniche di vendita online



# You Tube

**obiettivi:** creare contenuti di valore

**Podcast:** creazione di un posdcast che parla di marketing intervistando esperti del settore per migliorare il nostro posizionamento sul web, la nostra autorevolezza e la considerazione dei nostri clienti.





# Conclusioni

L'azienda BULE Digital Solution è una web agency che si propone per digitalizzare start-up e PMI con servizi di web developer e digital marketing.

Si differenzia dai competitor per il suo approccio a 360° sullo studio dell'azienda cliente, il suo stile giovanile e accattivante nella comunicazione, prezzi concorrenziali, un'ottima costumer care e il continuo aggiornamento sulle ultime tendenze.

La strategia adottata è quella di creare molti contenuti di valore (case study, articoli di blog, podcast, ecc.) per avere una solida riprova sociale.

Un altro aspetto preso in considerazione è il rapporto qualità prezzo, proponendo prezzi vantaggiosi e una costumer care attenta.



BULE DIGITAL SOLUCION



# THANK YOU

BULE DIGITAL SOLUCION