

# BARTENDER ACADEMY

PRESENTATION



CANVA STORIES 400



CNVFILM F400



CNVFILM F400



CANVA STORIES 400

CANVA STORIES 400

# BARTENDER HA UN SITO WEB CON SOLE TRE PAGINE:

Una Home Page

Una Pagina Contatti

Una Thank You Page visibile solo agli utenti che compilano il Form per richiedere maggiori info

## COSA AGGIUNGERE

- Una pagina chi siamo, dove gli utenti possono conoscere la storia di Bartender Academy, la sua missione, i suoi valori e i suoi docenti.

In questa pagina si possono scrivere i vantaggi di scegliere la scuola, come l'hotel incluso per chi viene da tutta Italia, la possibilità di fare stage formativi presso i loro eventi e locali convenzionati e la certificazione riconosciuta a livello nazionale e internazionale.

- Una pagina dedicata ai corsi, dove si possono vedere tutti i corsi a disposizione, con le date, i prezzi, i programmi e le modalità di iscrizione. In questa pagina si possono anche consultare le testimonianze degli ex allievi e le foto delle lezioni.

- Una pagina blog, dove potete leggere gli articoli scritti da esperti su vari argomenti legati al mondo del bartending: novità, tendenze, ricette, consigli, curiosità e molto altro. In questa pagina si può anche interagire con i prof e con gli altri lettori lasciando commenti e domande.



# OBIETTIVI

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

AWARENESS : Aumentare la consapevolezza del Brand del 40% entro la fine del mese.

ATTRACTION : Aumentare il traffico sul sito web del 35% entro la fine del mese.

CONVERSION : Aumentare le vendite del 30% entro la fine del mese.

## OBIETTIVI GIORNALIERI

- Promuovere i propri corsi attraverso i canali di comunicazione più efficaci, come il sito web, i social media, le newsletter, le brochure, ecc.
- Attrarre e fidelizzare i potenziali clienti, offrendo loro informazioni dettagliate sui programmi, le date, le città e i costi dei corsi, nonché testimonianze e certificazioni di qualità.
- Garantire la massima soddisfazione dei corsisti, fornendo loro docenti qualificati, attrezzature professionali, materiali didattici aggiornati e assistenza post-corso.
- Monitorare e valutare i risultati dei corsi, tramite questionari di feedback, prove pratiche, esami finali e attestati di partecipazione.
- Aggiornare e innovare costantemente l'offerta formativa, seguendo le tendenze e le esigenze del mercato del beverage e della miscelazione.





## PASSARE DA COSI'

Visualizzazioni di pagina	Visualizzazioni di pagina uniche	Tempo medio sulla pagina	Frequenza di rimbalzo	% uscita
144.286	121.256	00:01:13	64,18%	40,95%

A COSI'

Visualizzazioni di pagina	Visualizzazioni di pagina uniche	Tempo medio sulla pagina	Frequenza di rimbalzo	% uscita
445.506	423.404	00:04:04	40,16%	



## COSA POSSIAMO FARE ?

**Per aumentare il tempo medio sulla pagina possiamo migliorare la user experience del sito web**

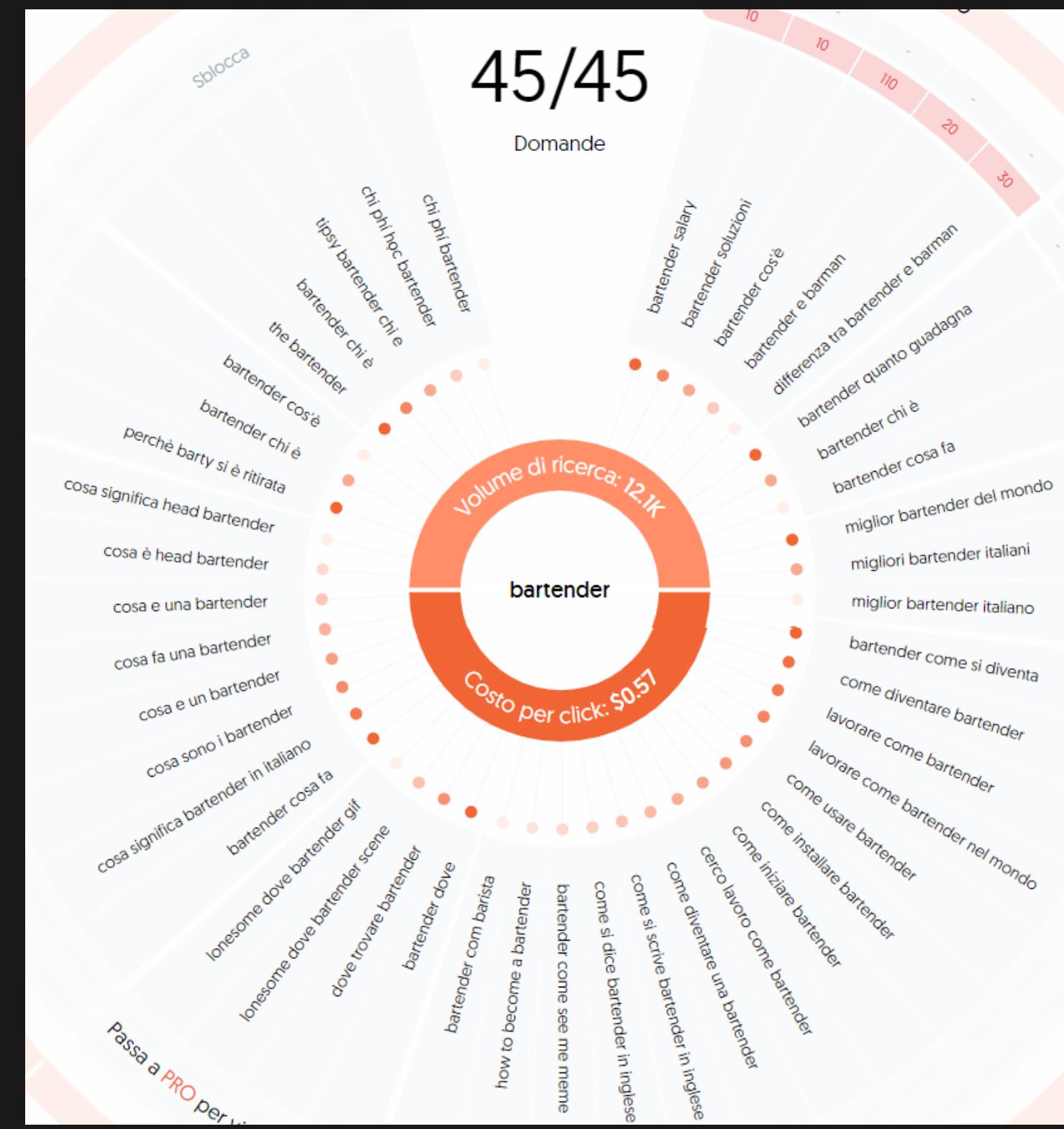
- La chiarezza e la semplicità del design: il sito web deve essere facile da navigare, con una struttura logica e intuitiva, e con un'interfaccia pulita e accattivante. Deve inoltre essere responsive.
- La qualità e la varietà dei contenuti: il sito web deve fornire informazioni complete e aggiornate sui corsi offerti dalla scuola, sulle modalità di iscrizione e pagamento, sulle sedi e gli orari delle lezioni, sulle certificazioni rilasciate e sulle opportunità di lavoro nel settore. Deve inoltre presentare testimonianze, foto e video degli studenti e dei docenti, per trasmettere credibilità e coinvolgimento emotivo.
- La funzionalità e l'interattività: il sito web deve permettere agli utenti di interagire facilmente con la scuola, tramite form di contatto, chat online, social media, newsletter, ecc. Deve inoltre offrire servizi aggiuntivi, come la possibilità di scaricare materiali didattici, prenotare una lezione di prova gratuita, consultare un menù digitale per bar e ristoranti, ecc.

Seguendo questi criteri, si può creare un sito web che soddisfi le esigenze e le aspettative degli utenti, e che li incoraggi a scegliere la scuola come partner per la loro formazione professionale nel mondo del bartending.

# ANSWERTHEPUBLIC

Cercando la parola Bartender su AnswerThePublic possiamo vedere che le frasi più ricercate sono:

Bartender come si diventa / lavorare come bartender / bartender cos'è / bartender cosa fa / bartender salary / bartender quanto guadagna / bartender discoteca



Volume di ricerca  
**12,100** Buona

Variazione del volume di ricerca

Bassa: 0 - 281.0

Media: 282.0 - 632.25

Buona: 633.25 - 12,100

Costo per click [CPC]  
**\$0.57** Bassa

Variazione del costo per clic

Bassa: 0 - \$0.64

Media: \$0.65 - \$1.45

Costosa: \$1.46 - \$6.68

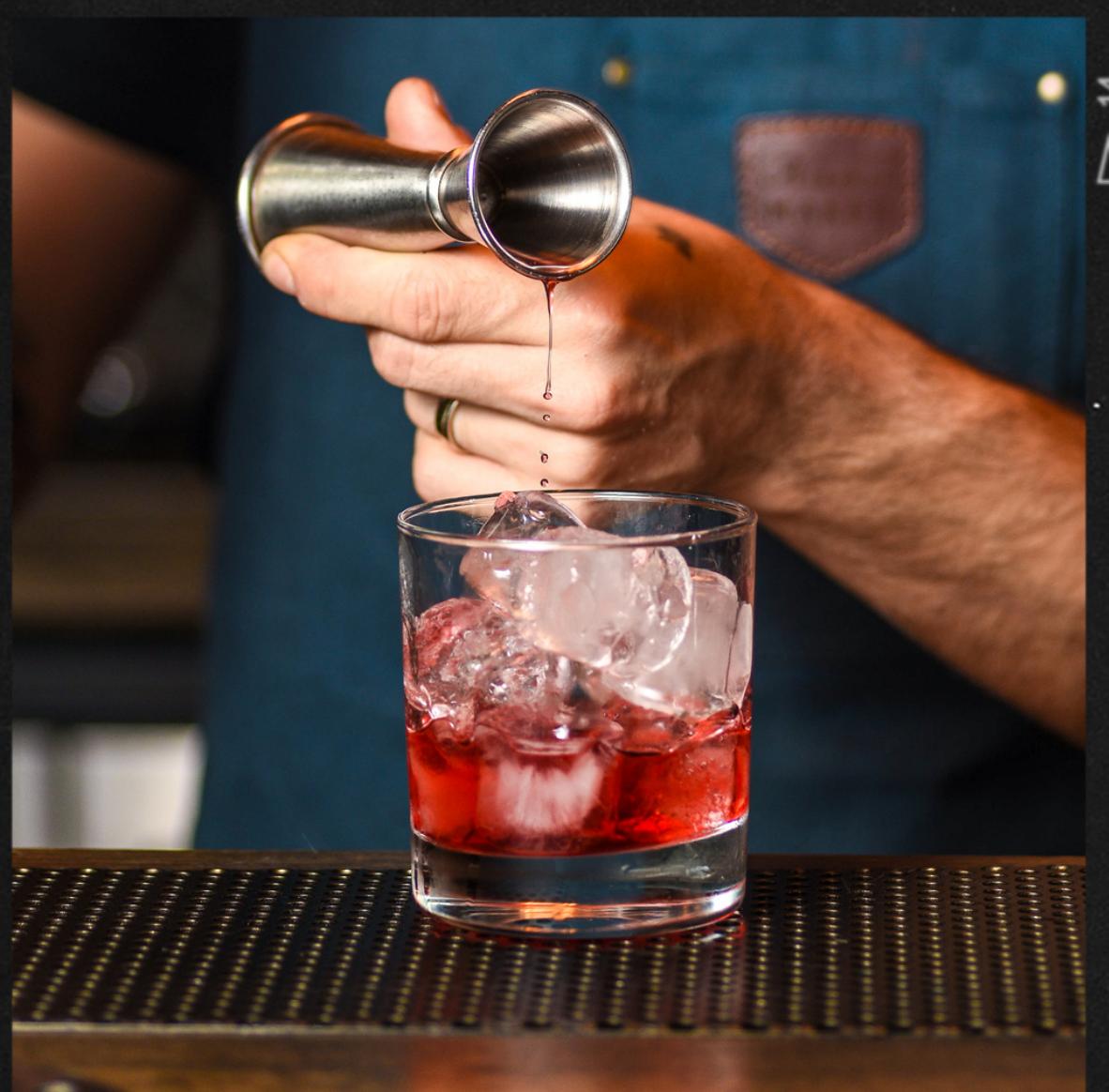
# STRATEGIA

Una strategia efficace per aumentare la visibilità del nostro sito web è quella di creare contenuti di qualità che rispondano alle domande più frequenti degli utenti.

Per fare questo, possiamo sfruttare le frasi che gli utenti cercano maggiormente trovate su AnswerThePublic dedicandogli degli **articoli di blog**.

Ad esempio, se vogliamo promuovere i nostri servizi di branding, potremmo scrivere un articolo che risponda alla domanda: "Brander come si diventa?". In questo modo, offriremmo informazioni utili e pertinenti ai potenziali clienti, mostrando la nostra competenza e autorità nel settore.

Inoltre, ottimizzando l'articolo con le parole chiave appropriate, aumenteremmo le possibilità di essere trovati dai motori di ricerca e di generare traffico organico verso il nostro sito.



# STRATEGIE CHE BARTENDER ACADEMY DEVE ATTUARE

- **Offrire una prova gratuita:** La scuola potrebbe offrire una prova gratuita per un corso di bartending per attirare i potenziali clienti e dimostrare il valore del corso.
- **Organizzare eventi di networking:** Organizzare eventi di networking per gli studenti della scuola e per i professionisti del settore può aiutare a creare una comunità intorno alla scuola e attirare nuovi studenti.
- **Collaborare con bar e ristoranti locali:** Collaborare con bar e ristoranti locali per offrire sconti sui corsi ai dipendenti o per promuovere i corsi attraverso eventi o marketing congiunto.
- **Investire nel marketing online:** La scuola deve investire di più in pubblicità online, come annunci Google o social media advertising, per raggiungere potenziali clienti online.
- **Offrire corsi specializzati:** Offrire corsi specializzati, come corsi di mixology avanzati o corsi di birra artigianale, può attrarre studenti con interessi specifici.
- **Creare contenuti educativi:** La scuola potrebbe creare contenuti educativi come video tutorial o blog post sulla preparazione di cocktail o sulla storia del bartending per attirare l'interesse dei potenziali studenti.
- **Fornire supporto alla ricerca di lavoro:** La scuola potrebbe fornire supporto alla ricerca di lavoro ai propri studenti, come la preparazione di curriculum vitae e l'organizzazione di colloqui di lavoro con i datori di lavoro.
- **Sviluppare relazioni con i datori di lavoro:** La scuola potrebbe sviluppare relazioni con i datori di lavoro del settore al fine di aumentare le opportunità di lavoro per i propri studenti.

# STUDIARE IL TARGET

- **Chi sono i clienti:** giovani tra i 18 e i 35 anni, che vogliono intraprendere una carriera nel mondo del beverage o che cercano un lavoro flessibile e dinamico.
- **Dove vivono:** principalmente nelle grandi città o nelle zone turistiche, dove c'è più richiesta di barman qualificati e più possibilità di crescita professionale.
- **Che interessi hanno:** sono appassionati di cocktail, di mixologia, di caffetteria e di tutto ciò che riguarda il bar. Sono curiosi di scoprire nuove tendenze, nuovi prodotti e nuove tecniche. Sono anche attratti dal fascino e dal divertimento che il mestiere di barman comporta.
- **Quali sono i loro bisogni:** hanno bisogno di una formazione professionale e certificata, che li prepari a lavorare in qualsiasi tipo di locale e che li renda competitivi sul mercato. Hanno bisogno anche di una formazione pratica ed esperienziale, che li metta alla prova e che li faccia sentire sicuri di sé.
- **Quali sono le loro paure:** hanno paura di non trovare lavoro dopo il corso, di non essere all'altezza delle aspettative dei clienti e dei datori di lavoro, di non essere riconosciuti e valorizzati come barman.



# COMPETITOR

Il principale competitor di Bartenders Academy è **Mixology Academy**, la prima sui motori di ricerca per i corsi di barman.

Mixology Academy offre corsi barman riconosciuti, accreditati e riconosciuti a livello internazionale.

Mixology offre 12 mesi di tempo per imparare, offre l'alloggio gratuito per tutta la durata del corso ai fuorisede, e oltre 9 allievi su 10 trovano lavoro entro 3 mesi.

Scegliendo Mixology si ha la garanzia di ricevere la migliore formazione e di avere un'agenzia di

collocamento (gratis) che ti aiuta a trovare lavoro.

Dopo aver chiesto Info sui corsi, Mixology mette a disposizione la guida sulla formazione, la carriera e il lavoro del barman + il libro delle loro storie di successo.

## CORSO BARMAN MIXOLOGY ACADEMY - DIFFIDA DALLE IMITAZIONI!

Con i nostri corsi Barman hai tutto il tempo che ti occorre per diventare da zero a un vero professionista ed essere pagato (o pagata) quanto meriti!

 GUARDA IL VIDEO PRIMA DI CONTINUARE!



Ti aiutiamo a Trovare Lavoro (e lo facciamo GRATIS!)

9 su 10 studenti MIXOLOGY Academy lavorano entro 3 mesi dalla fine dei nostri corsi Bartender in tutto il mondo!  
Come è possibile? Grazie al livello della formazione e al supporto (gratuito per i nostri studenti) dell'Agenzia BARTENDER JOB.

# BARTENDER **JOB**



BONUS DA PARTE DI ILIAS:

Dopo aver richiesto info sui corsi  
riceverai **GRATIS** per email anche:

Tutte le informazioni sui corsi MIXOLOGY, Guida sulla formazione, la carriera e il lavoro del barman scritta da Ilias Contreas e il suo team + il libro delle nostre storie di successo.



## Brutte notizie dalla MIXOLOGY Academy nel

Ciao sono Ilias, fondatore di **MIXOLOGY Academy**, e quest'oggi ho il brutto compito di darti una notizia che non ti farà piacere.

La cattiva notizia è che da Gennaio 2021 alcuni prezzi dei corsi della MIXOLOGY Academy subiranno un leggero rialzo.

Eh sì, non è una cosa tanto bella da leggere o sentire, ma per poter garantire e anzi, migliorare ulteriormente il servizio che offriamo ai nostri allievi, calcoli alla mano abbiamo dovuto fare questo piccolo rialzo.

Non aspettarti cose assurde, non siamo impazziti, ma come ben sai è impossibile al giorno d'oggi offrire qualità VERA a poco prezzo, e nel nostro lavoro non possiamo permetterci di fare errori perché di mezzo ci andresti tu con il tuo futuro.

Se noi abbassassimo la qualità di ciò che facciamo, come ad esempio gli stipendi dei nostri Trainer e del nostro staff, realisticamente loro sarebbero meno motivati a lavorare così bene con te e per te, a formarsi quasi quotidianamente, e ad un certo punto con ogni probabilità si cercherebbero un'altra azienda che li gratifichi di più e tenga di più a loro.

A rimetterci sareste tu e tutti i nostri futuri allievi, che invece di avere al vostro fianco dei campioni con cui crescere e diventare dei barman di successo, vi ritrovereste delle persone che, con tutta la buona volontà, non sarebbero in grado di aiutarvi allo stesso modo per raggiungere un obiettivo tutt'altro che scontato

Mixology academy, la nostra più grande rivale, ha annunciato online di avere una **BRUTTA NOTIZIA**, facendo allarmare gli utenti.

Si riferisce a un aumento dei prezzi per i suoi corsi, suscitando la delusione di molti appassionati.

Noi di Bartender Academy possiamo sfruttare questa situazione lanciando una super promo per tutti i nuovi iscritti di maggio.

Gli iscritti di Maggio potranno usufruire di uno sconto del 25% su tutti i nostri corsi, che permetteranno di imparare le tecniche e le nozioni necessarie per intraprendere una carriera da bartender in Italia o all'estero.

# ANALISI COMPETITOR - SEMRUSH

Panoramica Confronta i domini Crescita Confronta per paese

Authority Score 26

Traffico Organico 10K -44% Keyword 4K ↑

Traffico A Pagamento 657 +8,8% Keyword 37 ↓

Backlink 14,6K Domini di riferimento 1,1K

Ranking del dominio di Semrush 6,6M ↓

Organica A pagamento

Distribuzione per paese

Paesi	Quota di traffico	Traffico	Keyword
Tutto il mondo	100%	10K	4K
IT	93%	9,3K	3,6K
BR	3,8%	380	7
US	<0,1%	14	35
Altro	3,3%	326	390

Traffico organico 9.979/mese

Traffico organico 26,7K

Traffico a pagamento 20K

Note

lug 2021 ott 2021 gen 2022 apr 2022 lug 2022 ott 2022 gen 2023 apr 2023

Esporta

Keyword

Inten...	Pos.	Volume	CPC (USD)	Traffic...
c	1	30	0,00	50,00
c	2	30	0,00	21,42
c	4	50	0,00	21,42
c	30	0,00	7,14	
i	89	260	0,00	0,00

Visualizza dettagli

Keyword per intento

Intento	Keyword	Traffico
Informazionale	65,8%	25
Navigazionale	7,9%	3
Commerciale	21,1%	8
		14

Tendenza traffico branded

Nessun dato da visualizzare.

## COMPETITOR TROVATI SU AD LIBRARY:

**Accademia del gusto**, offre un corso gratuito di barman.

**PIM formazione** scuola/università, offre un corso teorico e pratico di Barista e Barman.

**Accademia Barman**, corsi professionali per Barman, Baristi accademici.

**New Word Academy**, una scuola barman e caffetteria.

**Edonè Bergamo Academy**, corsi di formazione.

**CORSO GRATUITO di BARMAN**



**GIOVEDÌ 11 MAGGIO**

presso Accademia del Gusto a Fono



# DIFFERENZIAMOCI DALLA CONCORRENZA

- I nostri corsi sono riconosciuti e accreditati dalla Federazione Italiana Barman (FIB), l'unica associazione che rappresenta i professionisti del settore in Italia e nel mondo. La FIB fa parte dell'International Bartenders Association (IBA), che organizza i più prestigiosi concorsi internazionali di bartending. Con il nostro attestato, potrai lavorare in qualsiasi bar o locale del mondo, con la garanzia di essere riconosciuto come un vero professionista.
- I nostri corsi sono personalizzati in base alle tue esigenze e ai tuoi obiettivi. Non ti offriamo un pacchetto standard, ma ti ascoltiamo e ti consigliamo il percorso formativo più adatto a te. Potrai scegliere tra diversi livelli di difficoltà, durata, orari e modalità di pagamento. Inoltre, potrai accedere a lezioni online, video tutorial, materiali didattici e supporto costante dei nostri docenti qualificati.
- I nostri corsi sono pratici e divertenti. Non ti limitiamo a insegnarti la teoria, ma ti facciamo mettere subito le mani in pasta. Potrai sperimentare le tecniche di miscelazione, preparare cocktail classici e innovativi, usare attrezzi professionali e imparare i trucchi del mestiere. Ti garantiamo che non ti annoierai mai e che imparerai divertendoti.
- I nostri corsi sono convenienti e vantaggiosi. Non solo ti offriamo prezzi competitivi e sconti rispetto a Mixology Academy, ma ti offriamo anche dei bonus esclusivi. ES: Se ti iscrivi entro il 31 maggio, potrai usufruire di uno sconto del 20% sul costo totale del corso. Inoltre, se porti un amico con te, avrete entrambi uno sconto ulteriore del 10%. E non è finita qui: se sei uno studente o un disoccupato, potrai richiedere una borsa di studio o un finanziamento agevolato per coprire le spese del corso.
- I nostri corsi sono efficaci e sicuri. Al termine del corso, riceverai un attestato riconosciuto dalla FIB e dall'IBA, che certifica le tue competenze e le tue capacità. Inoltre, avrai accesso al nostro servizio di placement gratuito, che ti aiuterà a trovare il lavoro dei tuoi sogni. Ti metteremo in contatto con i migliori bar e locali della tua zona e ti supporteremo nel tuo inserimento lavorativo. Ti assicuriamo che con noi avrai più opportunità di lavoro rispetto a Mixology Academy.

# CAMPAGNA GOOGLE SEARCH

The image displays five distinct Google search results for the query "Bartender Academy".

- Search Bar:** Shows the standard Google search interface with the word "Google" at the top.
- YouTube Video:** A thumbnail for a video titled "Bartender Academy - Corsi di formazi..." showing a bartender pouring from two bottles into a glass.
- Banner Ad:** An advertisement with the text "Scopri Di Più" and "Scuola Di Alta Formazione Professionale Per Barman E Barman". It features a video thumbnail of a bartender performing a flaming trick.
- Facebook Post:** A post from "Bartender Academy" with the text "Bartender Academy - Corsi di formazione". It includes a thumbnail of a bartender pouring a drink and a call-to-action button "Contattaci".
- Landing Page:** The official website for Bartender Academy, featuring the title "Bartenders Academy", a sub-headline "Diventa Un Barman Professionista Del Settore", and a "Contattaci" button.

# CAMPAGNA SOCIAL

Bartender Academy  
Sponsorizzato

LA SCUOLA BARMAN CHE TI FA DIVENTARE UN VERO PROFESSIONISTA!

Il 5 Maggio arriva il nuovo  
CORSO BARMAN  
4 AULE a tua completa disposizione

## CORSO DI BARTENDER

BARTENDER ACADEMY



WWW.BARTENDERACADEMY.IT

Iscriviti subito!!

Iscriviti ora

Bartender Academy  
Sponsorizzato

Vuoi diventare Barman o Barlady?  
Vuoi dare una svolta al tuo futuro professionale?

Scegliendo la nostra Accademia metterai al sicuro la tua formazione, con un corso completo e pratico al 100% che ti permetterà di iniziare a fare il Barman anche se non hai mai fatto questo lavoro.

## ISCRIZIONI APERTE



WWW.BARTENDERACADEMY.IT

Scopri di più su di noi

Scopri di più

# Ecco alcune **strategie** per aumentare il numero di utenti che navigano la pagina contatti e **compiono l'azione di conversione richiesta (CTA)**:

**Utilizzare una call-to-action (CTA) efficace:** La CTA deve essere chiara, concisa e orientata all'azione. Deve incoraggiare l'utente a fare clic sulla CTA e completare l'azione desiderata. Ad esempio, "Iscriviti ora per il nostro corso di bartender" è una CTA chiara e convincente.

**Migliorare l'esperienza utente del sito web:** Il sito web della scuola deve essere facile da navigare e leggere, con un layout intuitivo e un design attraente. Inoltre, il sito web dovrebbe essere ottimizzato per i dispositivi mobili, poiché sempre più persone navigano il web dai loro smartphone.

**Implementare le recensioni degli studenti:** Le recensioni degli studenti possono essere un potente strumento di marketing. La scuola dovrebbe incoraggiare i propri studenti a lasciare recensioni sui siti web di recensioni come Google e Yelp, e poi promuoverle sul proprio sito web.

**Fornire incentivi:** La scuola potrebbe offrire incentivi come sconti o promozioni speciali ai nuovi studenti che si iscrivono al corso di bartender. Questi incentivi possono attirare più utenti e spingerli a completare l'azione desiderata.

**Utilizzare il remarketing:** La scuola potrebbe utilizzare il remarketing per raggiungere gli utenti che hanno già visitato il sito web ma non hanno completato l'azione desiderata. Ad esempio, la scuola potrebbe mostrare annunci mirati a questi utenti sui social media o su altri siti web correlati.

# CONTACT FORM

Questo è il contact form attualmente utilizzato da Bartender Academy

ANTEPRIMA, MODULO

Contact Us

We will get back to you asap!

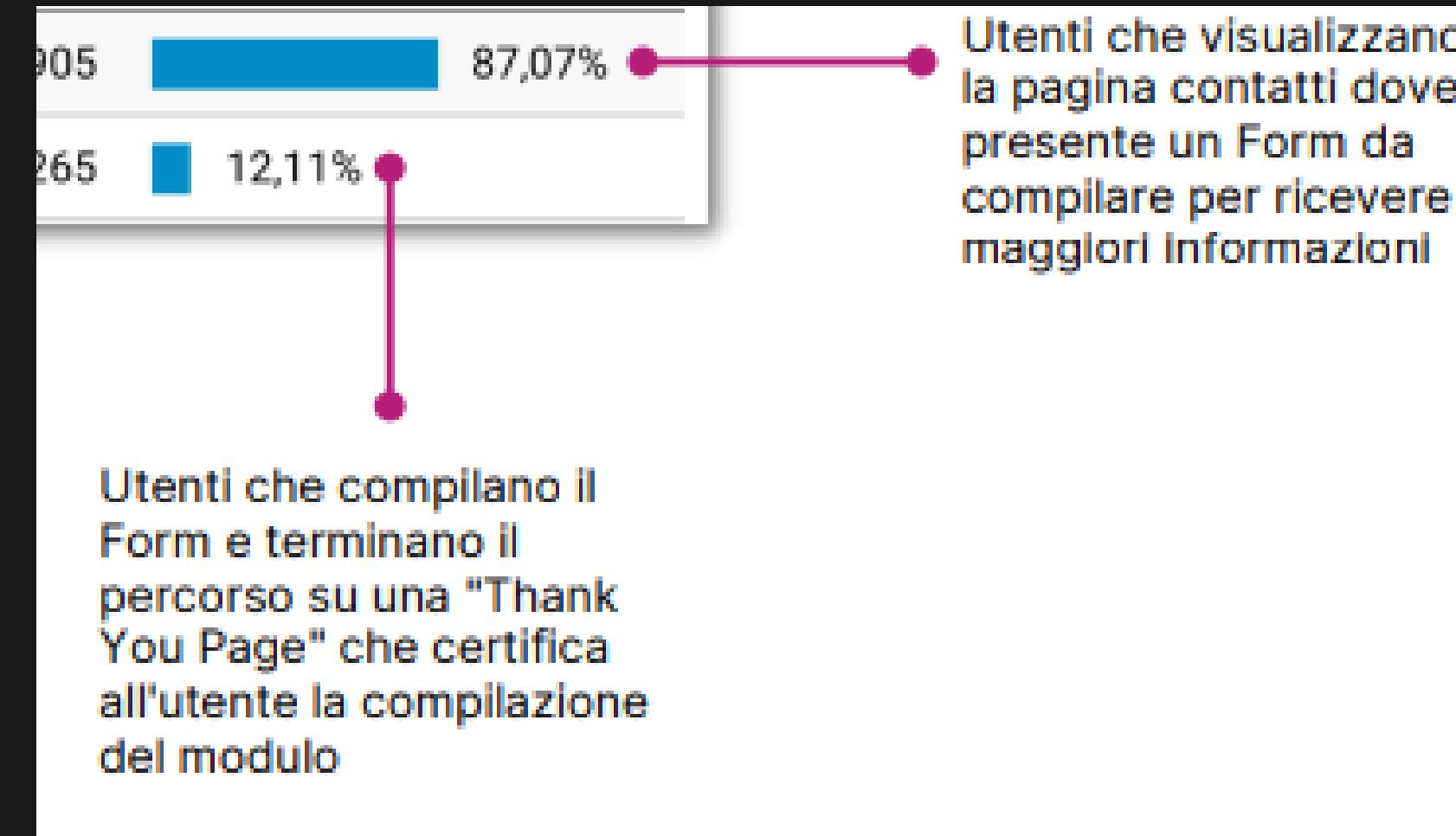
First Name Last Name

Email

Phone

**Send**

You may also call us at 333-33-33



Come possiamo vedere dai dati qui riportati l'87% degli utenti visualizzano la pagina contatti, dove è presente il Form, ma solo il 12% di loro lo compila.

Perchè?

Ma è veramente efficace?

## PER MIGLIORARE L'EFFICACIA DEL CONTACT FORM ATTUALMENTE ATTIVO SUL SITO WEB, POTREBBERO ESSERE NECESSARI ALCUNI CAMBIAMENTI.

Qui di seguito sono elencati alcuni suggerimenti per migliorare il contact form:

**Rendere il contact form più visibile:** Cambiare i colori del contact form potrebbe essere una buona idea.

Si dovrebbe utilizzare un colore che sia in contrasto con il colore di sfondo del sito web e che attiri l'attenzione dell'utente.

Inoltre, si dovrebbe posizionare il form in una posizione ben visibile e strategica sulla pagina.



**Scrivere il contact form in italiano:** La scuola dovrebbe scrivere il contact form in italiano, poiché si presume che la maggior parte dei visitatori del sito web parlino italiano.

In questo modo, sarà più facile per gli utenti capire le istruzioni e compilare il form correttamente.

**Utilizzare una call-to-action (CTA) efficace:** La CTA deve essere scritta in modo chiaro e orientata all'azione.

Ad esempio, invece di "invia", si potrebbe utilizzare una CTA più specifica come "richiedi informazioni" o "iscriviti al corso".

**Utilizzare un layout intuitivo:** Il contact form dovrebbe essere organizzato in modo chiaro e semplice, con i campi facilmente riconoscibili e raggruppati in modo logico. Inoltre, si dovrebbe utilizzare un'interfaccia utente intuitiva per facilitare la compilazione del form.

**Includere un messaggio di conferma:** Dopo che l'utente ha compilato il contact form, si dovrebbe includere un messaggio di conferma che indichi che la richiesta è stata inviata con successo e che fornisca ulteriori istruzioni sulle azioni da intraprendere.

# NUOVO CONTACT FORM



Inserisci il tuo nome e la tua e-mail per ottenere  
subito maggiori informazioni

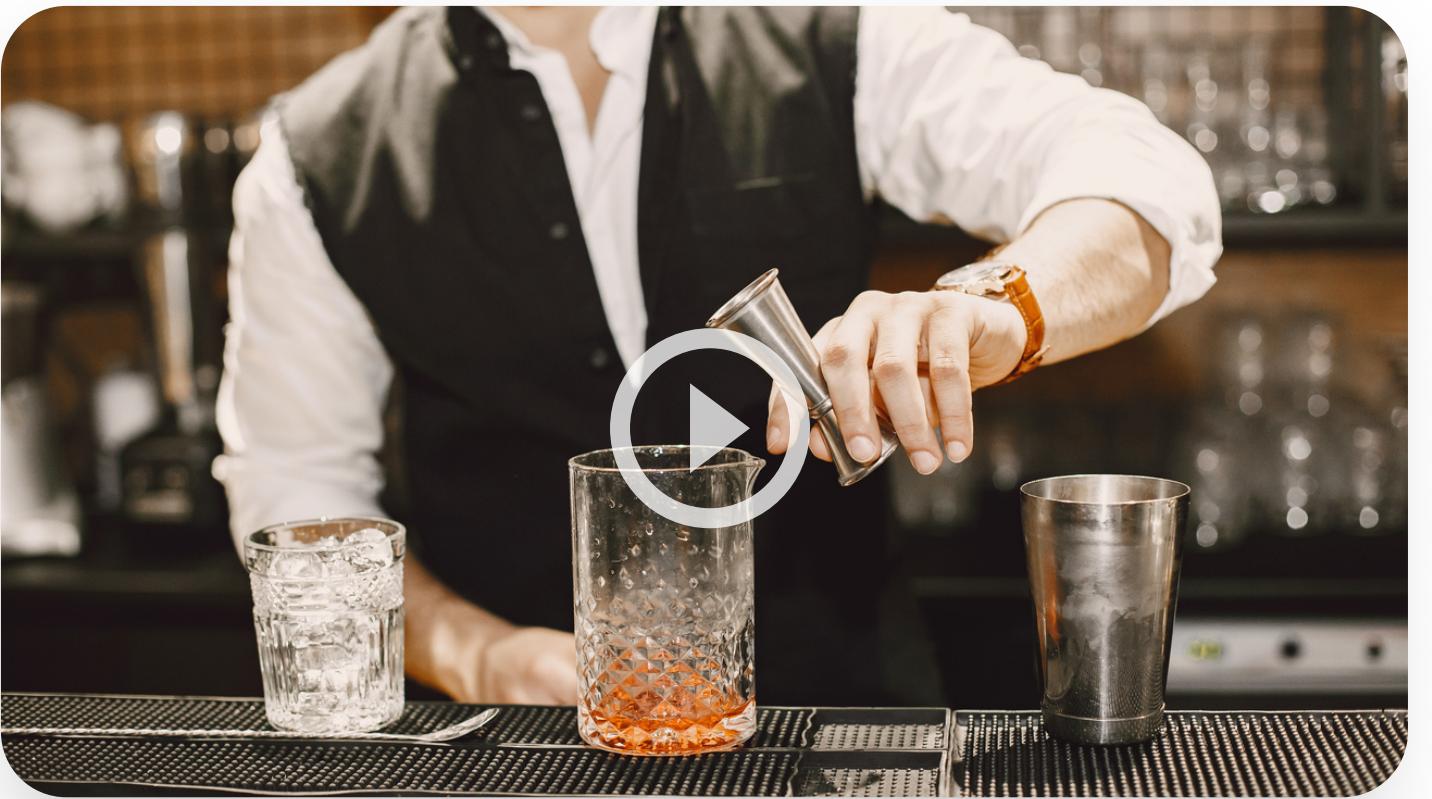
Inserisci il tuo nome...

Inserisci e-mail...

- Dichiaro di aver accettato la [Privacy Policy](#) di Bartender Academy
- Dichiaro di voler ricever news, risorse e offerte da parte di Bartender Academy

**Invia domanda**

# NEWSLETTER



Iscriviti ora alla nostra Newsletter per ottenere  
subito l'accesso al video formativo.

Inserisci il tuo nome...

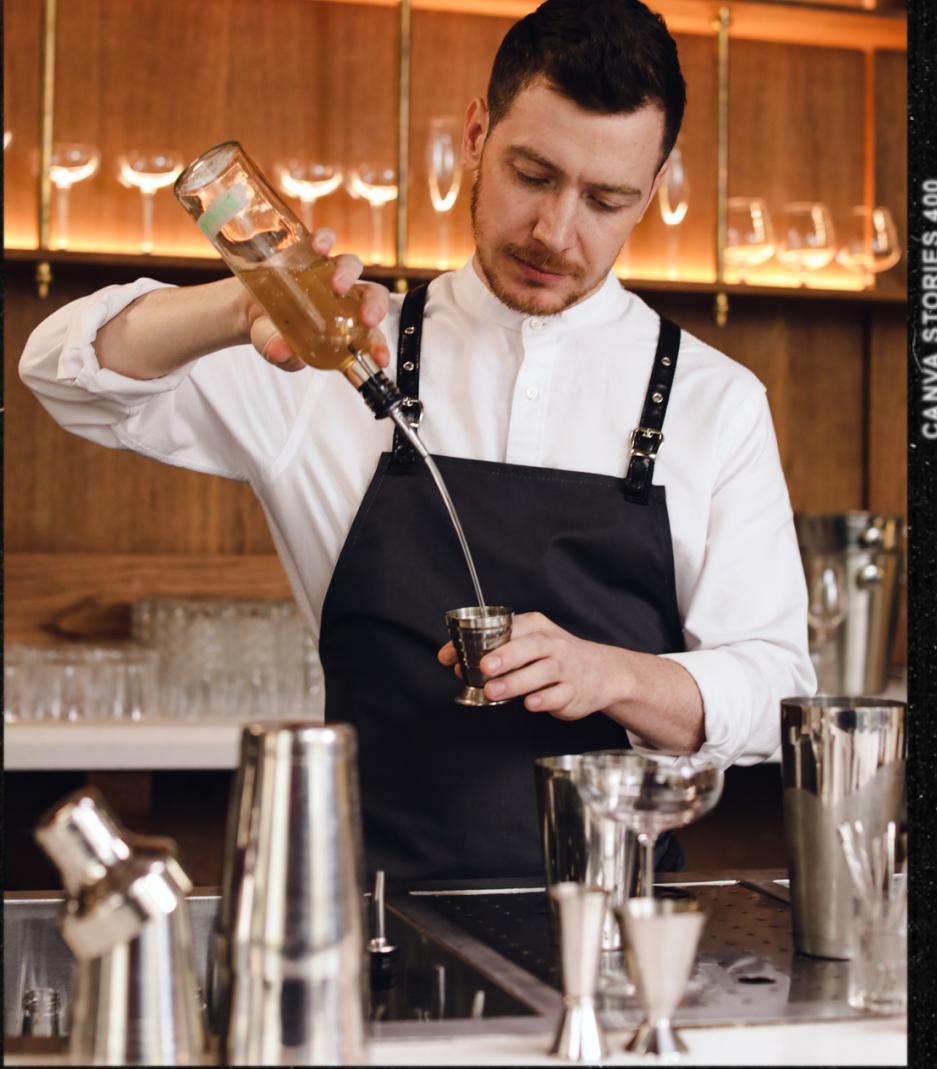
Inserisci la tua e-mail...

- Dichiaro di aver accettato la [Privacy Policy](#) di Bartender Academy
- Dichiaro di voler ricever news, risorse e offerte da parte di Bartender Academy

**Accedi al video formativo**

# BARTENDER ACADEMY

FINE PRESENTAZIONE



CANVA STORIES 400



CNVFILM F400



CNVFILM F400



CANVA STORIES 400

CANVA STORIES 400