



Wardiere Inc.

BUSINESS STRATEGY

ESEMPIO PRATICO

TABLE OF CONTENTS



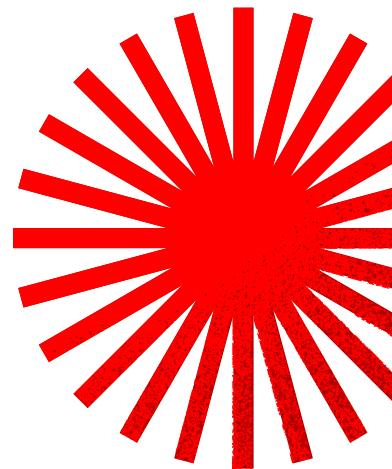
- 1 Chi Siamo
- 2 Vision
- 3 Mission
- 4 Audience Persona
- 5 Keyword Research
- 6 Conclusioni



CHI SIAMO

1

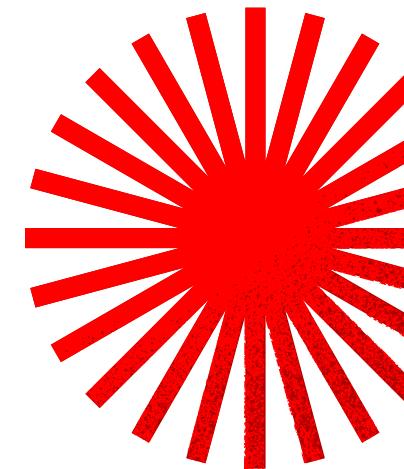
Siamo un team di professionisti appassionati di innovazione digitale, dedicati a supportare freelance e piccole imprese nel raggiungimento dei loro obiettivi. Con un'esperienza consolidata nel design grafico, sviluppo web, copywriting e marketing digitale, offriamo soluzioni su misura per potenziare la tua presenza online e distinguerti in un mercato competitivo.



CHI SIAMO

1

Il nostro appoggio è basato su una combinazione di creatività, strategia e tecnologia all'avanguardia, garantendo risultati tangibili e misurabili. Crediamo nel potere delle idee e delle storie ben raccontate, e siamo qui per aiutarti a raccontare la tua. Che tu sia un freelance alla ricerca di nuovi clienti o una piccola impresa pronta a fare il salto di qualità, siamo il partner ideale per il tuo successo digitale.

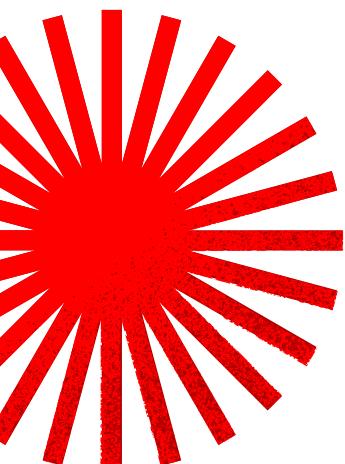


VISION

2

“

Immagina un mondo dove ogni freelance e piccola impresa possa brillare nel vasto universo digitale. La nostra visione è quella di creare un ecosistema in cui la creatività e l'innovazione siano alla portata di tutti, trasformando le sfide quotidiane in straordinarie opportunità di crescita. Vogliamo essere il punto di riferimento per chi desidera costruire una presenza online potente e autentica, dove ogni idea può trovare la sua voce e ogni progetto può raggiungere il suo massimo potenziale.



MISSION

3

“

La nostra missione è semplice: aiutare i freelance e le piccole imprese a brillare nel mondo digitale. Siamo qui per fornirti gli strumenti, le strategie e il supporto necessari per far crescere il tuo business, raggiungere nuovi clienti e trasformare le tue idee in realtà.





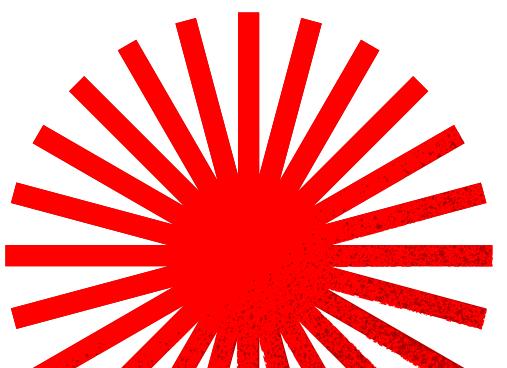
Wardiere Inc.

AUDIENCE PERSONA

Marco, il Freelance Creativo

CON CHI VOGLIAMO INTERAGIRE ?

Vogliamo interagire con professionisti del settore creativo, in particolare freelance che offrono servizi digitali come design grafico, sviluppo web, copywriting, e marketing digitale.



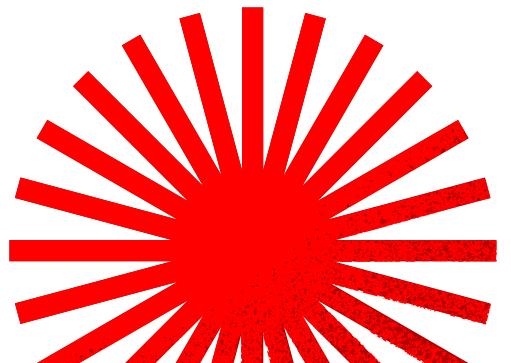
4



CHI È LA PERSONA CHE VOGLIAMO COMPRENDERE?

4

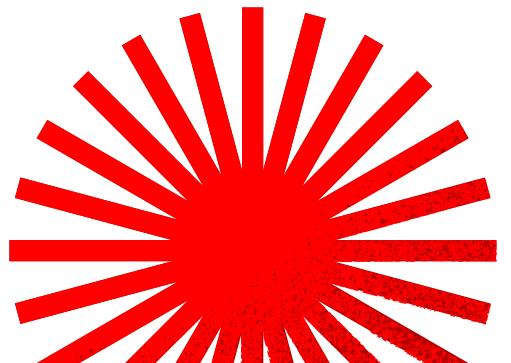
La persona che vogliamo comprendere è Marco, un freelance creativo che lavora principalmente da remoto. Marco è appassionato del suo lavoro, ma spesso si trova a dover gestire molteplici progetti contemporaneamente e ha bisogno di strumenti e strategie per migliorare la sua produttività e attrarre nuovi clienti.



QUAL È LA SITUAZIONE IN CUI SI TROVA?

4

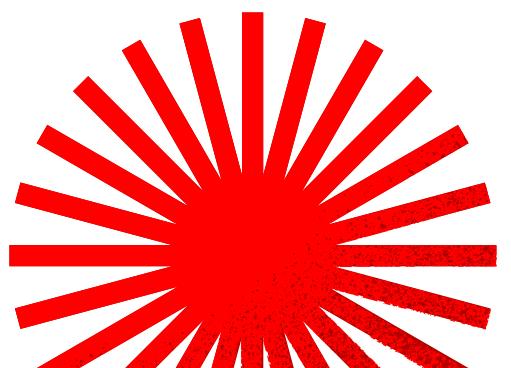
Marco è in una fase della sua carriera dove ha una base solida di clienti, ma sta cercando di espandere il suo business e aumentare la sua visibilità online. È alla ricerca di modi per distinguersi in un mercato competitivo e desidera stabilire una forte presenza online per attrarre clienti di alto valore.



QUAL È IL SUO RUOLO IN QUELLA SITUAZIONE?

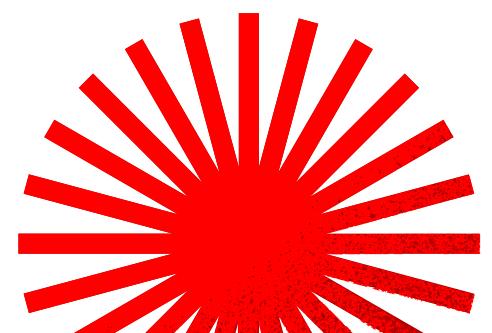
4

Il ruolo di Marco è quello di imprenditore e operatore principale del suo business freelance. Deve gestire non solo l'aspetto creativo del suo lavoro, ma anche tutte le attività di marketing, vendita, e gestione dei clienti. Cerca soluzioni che lo aiutino a ottimizzare il tempo e a migliorare la sua strategia di personal branding.



QUALI KEYWORDS UTILIZZA PER DESCRIVERE SÉ STESSO?

- Freelance creativo
 - Designer grafico
 - Sviluppatore web
 - Copywriter
 - Martech
-
- Imprenditore
 - Nomade digitale
 - Consulente freelance
 - Professionista remoto



DI COSA HA BISOGNO?

4

- **Soluzioni innovative:** Nuove idee e tecnologie che migliorino l'efficienza e la produttività.
- **Supporto e consulenza:** Aiuto per comprendere e implementare strategie digitali.
- **Formazione continua:** Risorse educative per aggiornarsi sulle ultime tendenze digitali.
- **Strumenti di automazione:** Software e applicazioni che semplificano il lavoro quotidiano.



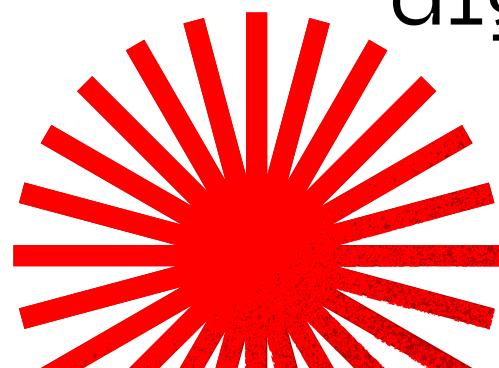
=idea=



COSA DEVE OTTENERE?

4

- **Risultati tangibili:** Miglioramento delle performance aziendali o personali attraverso l'uso di servizi digitali.
- **Incremento della visibilità online:** Attraverso strategie di marketing digitale e SEO.
- **Maggiore engagement:** Con i propri clienti o pubblico target.
- **ROI positivo:** Un ritorno sugli investimenti effettuati in soluzioni digitali.



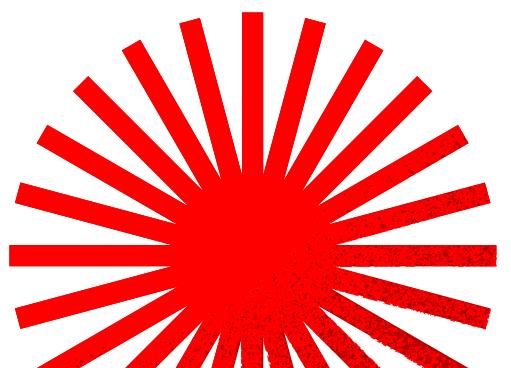
=idea=



QUALI DECISIONI DEVE PRENDERE?

4

- **Scelta dei fornitori di servizi digitali:** Valutare e selezionare i migliori servizi e consulenze.
- **Investimenti in tecnologia:** Decidere dove investire per ottenere il massimo rendimento.
- **Strategie di marketing e crescita:** Stabilire piani di azione per aumentare la visibilità e la performance.
- **Formazione e sviluppo:** Decidere quali corsi e risorse educative seguire per migliorare le proprie competenze.



=idea=



COME SAPREMO SE HA AVUTO SUCCESSO?

4

- **Indicatori di performance:** KPI specifici come aumento del traffico web, conversion rate, ROI delle campagne.
- **Feedback positivo:** Recensioni e testimonianze positive dai clienti.
- **Crescita del network:** Aumento del numero di follower, iscritti alla newsletter e partecipanti agli eventi.
- **Obiettivi raggiunti:** Raggiungimento degli obiettivi di business definiti (ad esempio, incremento delle vendite, espansione del mercato).

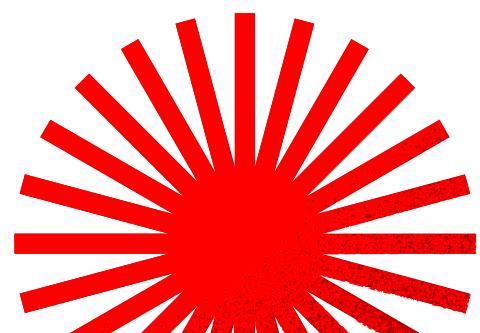


PROSSIMI STEP



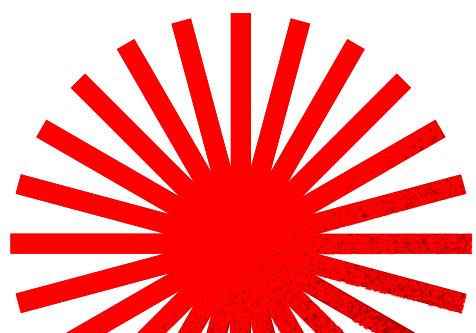
Wardiere Inc.

- **Creazione di contenuti di valore:** Articoli di blog, video, podcast, webinar che rispondono alle necessità della tua audience.
- **Ottimizzazione SEO e presenza sui social media:** Per aumentare la visibilità e raggiungere il tuo pubblico target.
- **Networking e collaborazione:** Partecipare a eventi, collaborare con altri professionisti del settore.
- **Monitoraggio e analisi:** Utilizzare strumenti di analisi per monitorare l'efficacia delle tue strategie e apportare miglioramenti continui.



COSA VEDE SUL MERCATO?

- **Competizione:** Il mercato è saturo di professionisti che offrono servizi digitali simili ai tuoi, tutti competono per l'attenzione dei potenziali clienti.
- **Tendenze:** Vede nuove tecnologie emergenti, strategie di marketing digitale innovative, e best practices condivise dagli esperti del settore.

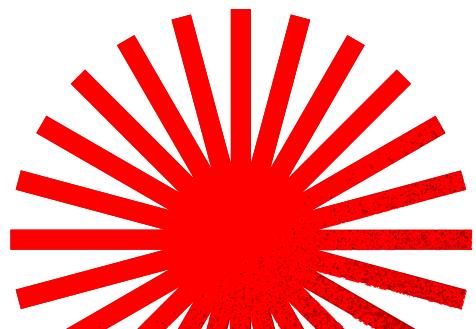


COSA VEDONO GLI ALTRI DIRE E FARE?

- **Influencer:** Vede influencer del settore che condividono consigli, casi studio e storie di successo.
- **Concorrenza:** Vede altri professionisti che pubblicano contenuti di valore, partecipano a webinar e sono attivi su LinkedIn.

PAINS/SVANTAGGI: QUALI SONO LE SUE PAURE, FRUSTRAZIONI E ANSIE?

- **Paure:** Paura di investire tempo e denaro in strategie digitali che non danno risultati.
- **Frustrazioni:** Frustrazione per la difficoltà di tenere il passo con le continue evoluzioni del mercato digitale.
- **Ansie:** Ansia per la concorrenza sempre più agguerrita e la pressione di dover ottenere risultati tangibili rapidamente.



GAINS/VANTAGGI: QUALI SONO I SUOI DESIDERI, BISOGNI, SPERANZÉ E SOGNI?

- **Desideri:** Desidera aumentare la visibilità del proprio brand e ottenere un ROI positivo dalle strategie digitali.
- **Bisogni:** Ha bisogno di consigli pratici e implementabili per migliorare la sua strategia digitale.
- **Speranze:** Speranza di costruire una presenza online solida e autorevole.
- **Sogni:** Sogna di diventare un leader di pensiero nel suo settore e di vedere una crescita sostenibile del business grazie alle strategie digitali.

COMPETITOR DIRETTI:

- **Freelancer di Servizi Digitali:** Professionisti che offrono servizi simili ai tuoi (ad esempio, web design, SEO, marketing digitale, copywriting, consulenze IT).
- **Agenzie Digitali:** Piccole e medie agenzie che forniscono una gamma completa di servizi digitali.

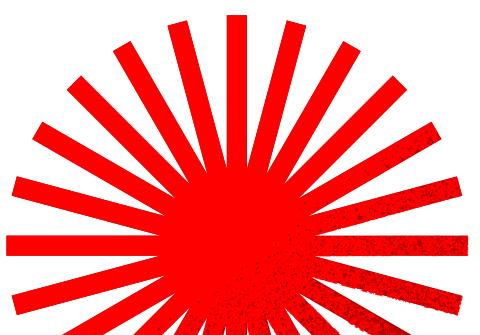
CARATTERISTICHE

Freelancer di Servizi Digitali:

- **Punti di Forza:** Personalizzazione, flessibilità, costi più bassi rispetto alle agenzie.
- **Punti di Debolezza:** Capacità limitate in termini di risorse e tempo, meno affidabilità percepita rispetto alle agenzie.

Agenzie Digitali:

- **Punti di Forza:** Team multidisciplinare, risorse più ampie, percezione di maggiore affidabilità.
- **Punti di Debolezza:** Costi più elevati, meno personalizzazione, processi più rigidi.



COMPETITOR INDIRETTI:

- **Piattaforme di Freelance:** Siti come Upwork, Fiverr e Freelancer che mettono in contatto professionisti con potenziali clienti.
- **Corsi e Risorse Online:** Offerte educative che insegnano agli utenti a fare da soli (ad esempio, Udemy, Coursera).

CARATTERISTICHE

Piattaforme di Freelance:

- **Punti di Forza:** Ampia scelta di professionisti, possibilità di trovare offerte economiche.
- **Punti di Debolezza:** Qualità variabile, rischio di risultati insoddisfacenti, concorrenza elevata.

Corsi e Risorse Online:

- **Punti di Forza:** Accessibilità, costi contenuti, apprendimento autonomo.
- **Punti di Debolezza:** Richiede tempo e impegno, risultati non garantiti, mancanza di supporto personalizzato.



Wardiere Inc.

KEYWORDS

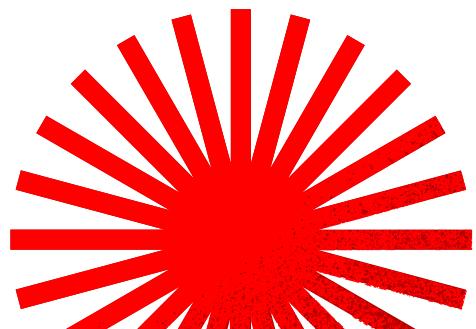


Wardiere Inc.

IDENTIFICAZIONE DELLE PAROLE CHIAVE

STRUMENTI UTILIZZATI:

- **Google Autocompletamento:** Utilizzando la barra di ricerca di Google per vedere quali suggerimenti vengono forniti automaticamente quando si inizia a digitare parole chiave rilevanti.
- **YouTube:** Simile a Google, la barra di ricerca di YouTube fornisce suggerimenti basati su ricerche popolari.
- **KeywordsPeopleUse:** Strumento che aiuta a trovare parole chiave utilizzate dalle persone su diversi motori di ricerca.
- **Answer The Public:** Genera domande e frasi comuni basate su una parola chiave iniziale, mostrando cosa gli utenti chiedono online.



PROCESSO:

- **Google Autocompletamento:** Inserisci termini generali relativi ai tuoi servizi, come "web design", "SEO freelance", "digital marketing consultant". Prendi nota delle frasi e delle domande suggerite da Google.
- **YouTube:** Ripeti il processo utilizzando la barra di ricerca di YouTube. Identifica i tipi di contenuti video popolari e le domande frequenti.
- **KeywordsPeopleUse:** Inserisci le parole chiave principali e analizza i suggerimenti. Identifica termini correlati e longtail keywords (parole chiave a coda lunga).
- **Answer The Public:** Inserisci una parola chiave principale. Esporta le domande e le frasi suggerite per analizzare le tendenze di ricerca.



Wardiere Inc.

ANALISI DELLE PAROLE CHIAVE

ANALISI PAROLE CHIAVE

Web Design Freelance:

- **Parole Chiave:** "web designer freelance", "servizi di web design freelance", "miglior web designer freelance".
- **Intento di Ricerca:** Gli utenti cercano un professionista per progettare o ridisegnare il loro sito web. Vogliono qualità, portfolio, e magari recensioni positive.

SEO Consultant:

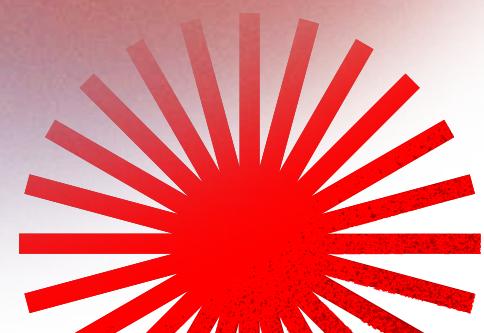
- **Parole Chiave:** "consulente SEO", "servizi di consulenza SEO", "esperto SEO freelance".
- **Intento di Ricerca:** Gli utenti cercano qualcuno che possa migliorare il posizionamento del loro sito nei motori di ricerca, con competenze specifiche e risultati dimostrabili.

Digital Marketing Services:

- **Parole Chiave:** "servizi di marketing digitale", "agenzia di marketing digitale", "strategia di marketing digitale".
- **Intento di Ricerca:** Gli utenti cercano servizi che coprano vari aspetti del marketing digitale, dalla gestione dei social media alla pubblicità online.

Content Creation:

- **Parole Chiave:** "creazione di contenuti", "servizi di copywriting", "content creator freelance".
- **Intento di Ricerca:** Gli utenti vogliono contenuti di qualità per i loro blog, siti web, o campagne di marketing, scritti da professionisti con esperienza.





Wardiere Inc.

ORGANIZZAZIONE DELLE PAROLE CHIAVE PER INTENTO DI RICERCA

INTENTI DI RICERCA PRINCIPALI

Informativo:

- **Parole Chiave:** "cos'è la SEO", "come fare web design", "guide al marketing digitale".
- **Contenuti:** Blog post, guide, tutorial, infografiche.

Navigazionale:

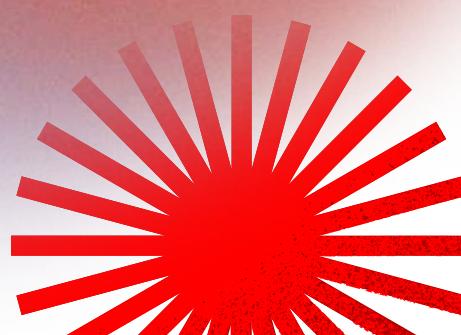
- **Parole Chiave:** "sito web di [Nome]", "profilo LinkedIn [Nome]", "portfolio [Nome]".
- **Contenuti:** Pagina "Chi Siamo", portfolio online, profilo LinkedIn ottimizzato.

Commerciale:

- **Parole Chiave:** "miglior consulente SEO", "top web designer freelance", "agenzia di marketing digitale migliore".
- **Contenuti:** Recensioni, comparazioni, testimonianze di clienti.

Transazionale:

- **Parole Chiave:** "assumi consulente SEO", "prenota servizi di web design", "richiedi preventivo marketing digitale".
- **Contenuti:** Landing page, moduli di contatto, offerte speciali.



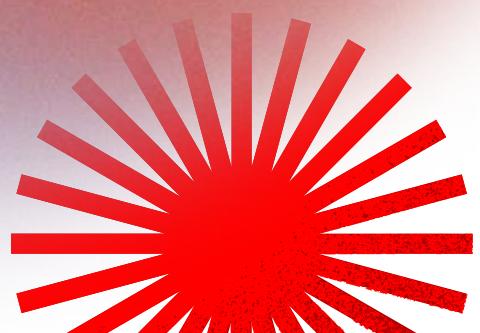


Wardiere Inc.

CREAZIONE DI CONTENUTI BASATI SULLE PAROLE CHIAVE

CREAZIONE DI CONTENUTI BASATI SULLE PAROLE CHIAVE

- **Blog Post:** Scrivi articoli dettagliati che rispondano alle domande comuni trovate su Answer The Public.
- **Video Tutorial:** Crea video su YouTube che rispondano alle ricerche più frequenti.
- **Infografiche:** Utilizza le parole chiave per creare infografiche informative da condividere sui social media.
- **E-book e Guide:** Produc e-book e guide scaricabili per attrarre lead con contenuti di valore.
- **SEO On-Page:** Ottimizza ogni contenuto utilizzando le parole chiave identificate, includendo meta descrizioni, titoli, e tag alt.



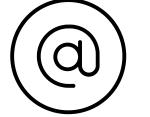
GET IN TOUCH



+123-456-7890



www.reallygreatsite.com



hello@reallygreatsite.com



@reallygreatsite



123 Anywhere St., Any City, ST 12345

