**Vorrei sponsorizzare i miei servizi per piccole imprese non molto presenti online nella zona del Lazio.**

### **Chi è e come individuo il mio cliente ideale?**

Il mio cliente ideale è una piccola azienda con scarsa presenza online, in particolare nel settore Hospitality (ristoranti e case vacanze gestite in autonomia). Mi rivolgo a gestori di piccole imprese con un'età compresa tra i **50 e i 65 anni**, differenziandomi dai competitor che targetizzano principalmente una clientela più giovane.

Individuo il mio cliente analizzando la sua presenza sui social media: verifico se la pagina aziendale è curata o trascurata. Una volta identificata un’attività con scarsa o assente presenza online, posso contattare direttamente il proprietario per offrire i miei servizi.

### **Come si informa e decide di acquistare?**

Il mio cliente ideale, appartenente a una fascia d'età più alta, tende a informarsi principalmente tramite passaparola e raccomandazioni da parte di altri imprenditori. In alternativa, utilizza Facebook, che risulta il canale più adatto per il target specifico e sarà la piattaforma scelta per le campagne di sponsorizzazione. È influenzato positivamente dalla chiarezzaesemplicità del messaggio comunicativo.

### **Quali sono i dubbi e i timori che potrebbero bloccare l'acquisto?**

I principali timori che potrebbero bloccare l’acquisto dei miei servizi sono:

1. **Paura di investimenti inutili:** Il timore di spendere senza ottenere risultati concreti.
2. **Scetticismo sull'efficacia del marketing digitale:** Essendo un target più maturo (50-65 anni), potrebbero non avere familiarità con campagne digitali o strumenti come le ads.
3. **Mancanza di percezione del valore:** Non avendo mai utilizzato strategie digitali, potrebbero non cogliere immediatamente i vantaggi tangibili di una sponsorizzazione ben strutturata.

### **Chi sono e cosa fanno i miei competitor?**

I miei competitor principali nella mia zona sono 5 web agency:

* Ariadne Digital Agency
* Buzzoole
* Swalab
* SecretKey
* Bliss Marketing Agency

Oltre a queste agenzie, ci sono anche freelance che, come me, offrono servizi di digital marketing.  
Utilizzando strumenti come Similarweb, ho osservato che:

* Tutti questi competitor si concentrano su un target più giovane (25-40 anni).
* Offrono servizi a costi più elevati, essendo agenzie già consolidate.
* Ricevono numerose visite sui propri siti web, dimostrando una solida presenza online.

### **Cosa deve ottenere il mio cliente ideale?**

Il mio cliente ideale deve ottenere:

* Maggiori entrate grazie al digitale.
* Presenza online costante e professionale.

### **Dove mi differenzio rispetto ai competitor?**

Mi differenzio dai miei competitor in due aspetti fondamentali:

* **Target specifico e poco servito:** Mi concentro su un pubblico più maturo (50-65 anni) rispetto ai competitor.
* **Costo più accessibile:** Offro prezzi calmierati per agevolare le piccole imprese che si approcciano al digitale per la prima volta.

### **Strategia per il mio cliente ideale (Ristorazione)**

Per aumentare la presenza online del mio cliente, adotterò una **strategia di content marketing**, che includerà:

* **Creazione di video di alta qualità** coinvolgendo lo staff del ristorante in modo leggero e mostrando i piatti del locale.
* **Campagne di Awareness:** Promuoverò i contenuti con campagne mirate su Facebook per amplificarne la diffusione nella regione.