

# **M3 - Progetto Finale**

## **Indice**

### **1. Introduzione**

- 1.1. Chi sono**
- 1.2. Cosa faccio**
- 1.3. Proposta unica di valore**
- 1.4. Promessa chiave/Tagline**

### **2. Obiettivo**

### **3. Strategia di Awareness**

- 3.1. Contenuti TikTok**
- 3.2. Contenuti Instagram**
- 3.3. Tono di voce**
- 3.4. Call to Action**
- 3.5 Risultati attesi**

### **4. Audience Persona**

- 4.1. Chi è il mio cliente ideale**
- 4.2. Come si informa e decide di acquistare**
- 4.3. Dubbi e timori che potrebbero bloccare l'acquisto**

### **5. Analisi dei Competitor**

- 5.1. Consulenti/Agenzie di marketing privati**
- 5.2. Madgicx e Ninjapromo**
- 5.3. Fiverr**
- 5.4. Corsi online e tutorial fai-da-te (Udemy, YouTube)**

### **6. Conclusione**

# 1. Introduzione

**1.1 Chi sono: unə consulente di marketing digitale che aiuta giovani freelance e creativə con grandi sogni ma budget limitati a realizzare il loro potenziale. Based in Italy ma per tuttə nel mondo, bilingue Italiano/Inglese.**

## 1.2 Cosa faccio

Mi occupo principalmente di:

- **Siti vetrina e landing pages** per mostrare al meglio il tuo lavoro, con soluzioni veloci ed efficaci (niente complicazioni inutili).
- **Campagne social**, ottimizzate per risultati concreti anche con piccoli budget.
- **Strategie personalizzate** di marketing che trasformano le tue idee in risultati, sempre sostenibili e adattate al tuo business.

### Perché scegliere me?

Lavoro con pochi clienti alla volta, per garantire un rapporto diretto e un servizio su misura. Il mio approccio è semplice: capisco i tuoi sogni, li trasformo in obiettivi raggiungibili e ti aiuto a costruire una strategia che funziona davvero, senza sprechi e senza stress.

### 1.3 Proposta Unica di Valore

"Supporto creativo e personalizzato per giovani freelance, con strategie su misura che fanno crescere i tuoi sogni, non i tuoi costi."

### 1.4 Promessa chiave/tagline

"Ti aiuto a creare una presenza online che funziona, senza sprechi e senza stress, con un servizio cucito su di te."

# 2. Obiettivo

L'obiettivo di questo piano è **costruire awareness**: farmi conoscere come consulente di marketing accessibile ma efficace, che comprende e sostiene i sogni dei giovani freelance.

- Voglio essere percepitə come l'esperto di fiducia per chi ha grandi idee ma budget limitati, offrendo soluzioni pratiche e risultati concreti.
- Il messaggio principale è: **"Con il giusto supporto, anche i tuoi sogni possono diventare realtà."**

### 3. Strategia

Punterò su **TikTok** e **Instagram**, le piattaforme ideali per il mio target e per l'obiettivo di **awareness**.

**Punti chiave della strategia di contenuto:**

#### 1. TikTok

- **Video educativi brevi (30-60 secondi):**
  - "Hai mai sentito che il tuo lavoro vale di più, ma non sai come farlo vedere? Ecco 3 cose che devi fare subito per la tua visibilità"
  - "Non importa se hai un budget piccolo! L'importante è come lo usi! Ecco un esempio concreto."
- **Storytelling e meme:**
  - Meme: "Come si sente il tuo budget vs. come potrebbe sentirsi dopo una strategia fatta bene."
  - Storytelling: "Un cliente aveva solo 200 euro e un'idea, ecco come abbiamo trasformato quel budget in 10 nuovi clienti."
- **Viral:**
  - Ecco come trasformerei 50 euro in una campagna social che funziona" (numeri realistici e un approccio pratico possono coinvolgere subito)

#### 2. Instagram

- **Carousel e Reels come TikTok:**
  - 30 secondi per mostrare un prima/dopo di una strategia vincente
- **Storie interattive:**
  - Sondaggi, Q&A, e consigli personalizzati (es. "Dimmi il tuo budget e ti dico da dove partire").
  - Hai mai sentito che il tuo lavoro non ottiene il riconoscimento che merita? (E propongo storie successive con soluzioni rapide)

**3.3 Tono: Diretto, empatico, semplice, e con un tocco di umorismo. Parlo come un freelance a un altro freelance, mostrando comprensione per le loro difficoltà ma offrendo soluzioni pratiche.**

#### 3.4 CTA:

"Anche tu hai un piccolo budget ma sogni in grande? Seguimi e scopri come possiamo far crescere il tuo progetto."

"Hai mai sentito che il tuo lavoro vale di più, ma non sai come mostrarlo? Io sono qui per aiutarti."

"Budget piccolo, visione grande. Posso aiutarti a trovare il giusto equilibrio."

### 3.5 Risultati attesi (awareness):

- **Engagement:** Più persone che interagiscono con i contenuti e scoprono i miei servizi.
- **Fiducia:** Essere percepiti come un punto di riferimento per strategie di marketing semplici ed efficaci.

## 4. Audience Persona

### 4.1. Chi è e come individuo il mio cliente ideale?

- **Chi è:**

Il mio cliente ideale è un giovane freelance o creativo (20-35 anni) che lavora in ambiti come design, fotografia, musica, scrittura o social media. È una persona appassionata, motivata e determinata a trasformare la propria passione in un lavoro stabile, ma con risorse limitate.

Si trova in una fase iniziale o intermedia della sua carriera, con la necessità di ottenere visibilità e attirare più clienti.

- **Come lo individuo:**

- È attivo su Instagram, TikTok o altre piattaforme social, ma usa i social senza una strategia chiara.
- Partecipa a gruppi di freelance su Facebook o forum come Reddit.
- Legge contenuti o segue tutorial su come migliorare il proprio marketing o portfolio.
- Si lamenta spesso della difficoltà di promuoversi o della mancanza di clienti.

#### **Segnali comportamentali:**

- Cerca risorse gratuite o low-cost per crescere.
- Commenta post o video di marketing dicendo: "Vorrei provare, ma non ho un grande budget."
- Mostra il proprio lavoro sui social, ma con scarsa coerenza o qualità visiva non ottimale.

### 4.2. Come si informa e decide di acquistare?

- **Come si informa:**

- Guarda video tutorial su YouTube e TikTok su temi di marketing e promozione personale.
- Legge post e guide su Instagram, Pinterest o blog di settore.
- Chiede consigli a colleghi, amici o nei gruppi Facebook/Reddit dedicati ai freelance.
- Confronta servizi simili e legge recensioni online.

- **Come decide di acquistare:**

- Si basa molto sul rapporto umano e sulla fiducia: sceglierebbe qualcuno che capisce la sua situazione e condivide i suoi valori.
- Cerca un professionista che sembri "vicino" al suo stile e alla sua visione, preferendo un consulente che parla la sua stessa lingua (informale, empatico).
- Fa confronti tra i prezzi dei diversi freelance e cerca recensioni o testimonianze di altri clienti per capire la qualità del servizio.

- È attratto da un'indicazione di prezzo iniziale chiara e invitante, che risulti proporzionata al valore offerto e accessibile al suo budget limitato.
- Valuta esempi pratici (prima/dopo, storie di successo) che dimostrano che anche con un piccolo budget si possono ottenere risultati concreti.

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

- **Dubbi principali:**

- "E se non funzionasse?"
- "Vale davvero il costo?"
- "Questo consulente capisce davvero il mio lavoro e le mie difficoltà?"
- "Sarà in grado di farmi ottenere risultati concreti o sprecherò tempo e denaro?"

- **Timori:**

- Perdere soldi in una strategia che non dà risultati immediati.
- Affidarsi a qualcuno che promette troppo e non consegna.
- Sentirsi trattato come un cliente di "serie B" perché ha un budget basso.

- **Come superarli:**

- Mostrare empatia: "Capisco le tue paure, ci sono passato anch'io, ma ti aiuterò a far crescere i tuoi sogni con strategie semplici e accessibili."
- Offrire esempi concreti di risultati raggiunti (prima/dopo).
- Rendere il servizio trasparente (es. spiegare cosa farai e come).
- Presentare i tuoi costi come un investimento sostenibile (es. "Con meno di X euro al mese, puoi iniziare a vedere risultati.").

## 5. Chi sono e cosa fanno i miei competitors?

### 5.1. Consulenti di marketing privati

- **Cosa fanno:**  
Offrono consulenze di marketing avanzate per aziende o business avviati. Hanno competenze multidisciplinari e lavorano su progetti complessi (branding, e-commerce, campagne integrate).
- **Punti di forza:**
  - Esperienza e competenze elevate.
  - Approccio professionale e ben strutturato.
- **Punti di debolezza:**
  - Costosi, spesso inaccessibili per freelance con budget limitati.
  - Focus su aziende o clienti corporate, non sui freelance.
  - Scarsa presenza su social come TikTok o Instagram (preferiscono LinkedIn).
  - Prezzi poco trasparenti.
- **Come mi differenzio:**
  - Offro prezzi trasparenti e accessibili, pensati per giovani freelance.
  - Il mio focus è su progetti snelli e personalizzati, adattati al budget e agli obiettivi del cliente.
  - Mi posiziono su TikTok e Instagram, parlando direttamente ai freelance giovani.
- **Cosa offro di unico in compenso:**  
Un servizio personalizzato che combina professionalità e vicinanza al cliente, con un approccio meno formale e più accessibile.

### 5.2. Madgicx e Ninjapromo

- **Cosa fanno:**  
Forniscono pacchetti o abbonamenti per gestire campagne pubblicitarie sui social media, con approcci automatizzati o generalisti.
- **Punti di forza:**
  - Costi relativamente contenuti (per il contesto americano).
  - Servizi specializzati e strumenti avanzati per l'automazione delle campagne.
- **Punti di debolezza:**
  - Poco personalizzati: non offrono soluzioni su misura per singoli clienti.
  - Target generico, non focalizzato su freelance o piccoli business.
  - Mancanza di un contatto diretto e umano con il cliente.
- **Come mi differenzio:**
  - Lavoro direttamente con il cliente, capendo le sue esigenze specifiche e adattando la strategia a lui.
  - Non offro pacchetti preconfezionati: ogni soluzione è personalizzata.
- **Cosa offro di unico in compenso:**  
Strategie costruite su misura, con un supporto umano e un mix di consulenza e implementazione.

### 5.3. Fiverr

- **Cosa fa:**  
Marketplace dove i freelance offrono servizi specifici (es. gestione social, aumento follower, creazione di loghi).
- **Punti di forza:**
  - Prezzi bassi.
  - Ampia varietà di servizi disponibili.
  - Accesso immediato a professionisti da tutto il mondo.
- **Punti di debolezza:**
  - Mancanza di una visione strategica complessiva (servizi segmentati).
  - Qualità variabile: il cliente deve sapere cosa chiedere e scegliere con attenzione.
  - Nessun rapporto di lungo termine o consulenza personalizzata.
- **Come mi differenzio:**
  - Offro una visione strategica completa, non solo servizi isolati.
  - Creo un rapporto continuo e di fiducia con il cliente, lavorando su obiettivi a lungo termine.
- **Cosa offro di unico in compenso:**  
Un supporto strategico e pratico che ti accompagna lungo tutto il percorso, risolvendo problemi specifici con una visione d'insieme.

### 5.4. Corsi online e tutorial fai-da-te (Udemy, YouTube)

- **Cosa fanno:**  
Offrono corsi o tutorial che insegnano ai freelance come promuoversi da soli, spesso a prezzi bassi o gratuitamente.
- **Punti di forza:**
  - Accessibilità economica.
  - Grande quantità di contenuti disponibili.
- **Punti di debolezza:**
  - Richiedono tempo e impegno per imparare e applicare le strategie.
  - Risultati poco efficaci senza esperienza pratica.
  - Nessun supporto o guida personalizzata.
- **Come mi differenzio:**
  - Offro azioni concrete e rapide, evitando al cliente di dover imparare tutto da zero.
  - Mi occupo sia della strategia che dell'implementazione.
- **Cosa offro di unico in compenso:**  
Un servizio chiavi in mano che semplifica la promozione online e produce risultati tangibili, senza spreco di tempo.



## **6. Conclusione**

La strategia di awareness presentata in questo documento si basa su un'analisi approfondita del target e dei competitor, con l'obiettivo di posizionarmi come un punto di riferimento accessibile ed efficace per giovani freelance.

Attraverso un mix di empatia, contenuti narrativi e strategie di comunicazione dirette su piattaforme come TikTok e Instagram, il piano si propone di:

- Costruire fiducia e connessione con il mio pubblico ideale.
- Mostrare chiaramente il mio valore e le soluzioni che offro.
- Posizionarmi come la risposta ai problemi specifici del mio target, senza forzare una vendita diretta.

I contenuti sono progettati per sollevare le difficoltà più comuni dei freelance e offrire risposte concrete, posizionandomi come un alleato nei loro progetti di crescita.

## **Grazie**