



# Strategia di Marketing



*Creata da  
Serena Ruggiero*



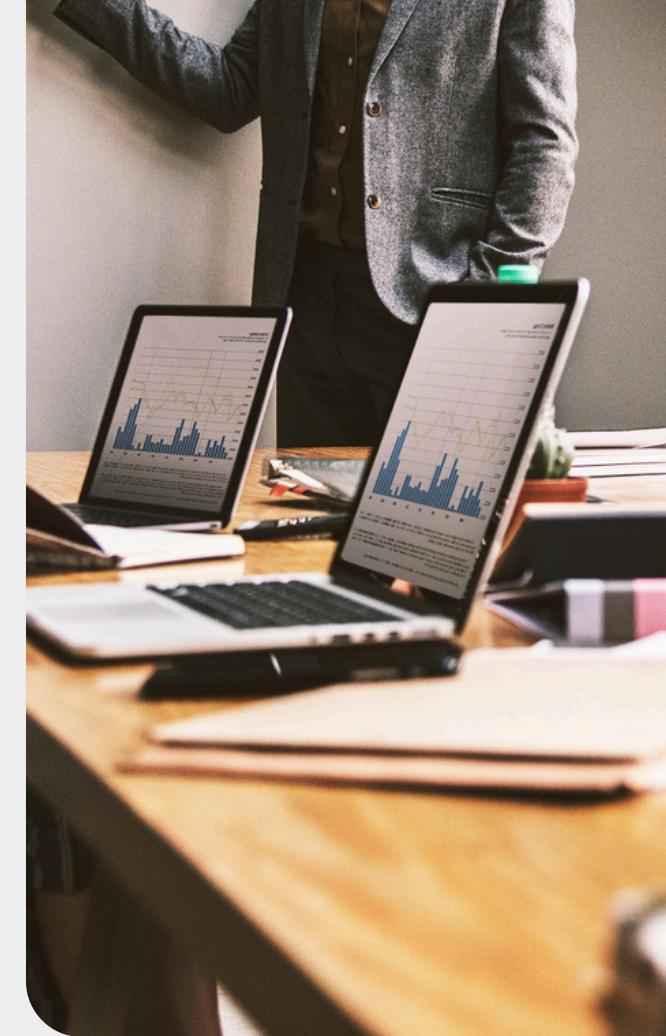
# I. Definizione dell'Audience Persona





# Chi è il mio cliente ideale?

Il cliente ideale per i miei servizi digitali è un imprenditore, un libero professionista o una piccola/media impresa che cerca di migliorare la propria presenza online. Questo cliente ha un'età compresa tra i 25 e i 45 anni, è tecnologicamente aggiornato e capisce l'importanza del marketing digitale per la crescita del proprio business online.





Come si  
informa e  
decide di  
acquistare?



# Il mio cliente ideale si informa principalmente attraverso:

- **Blog di settore:** articoli e post che offrono approfondimenti su temi specifici del marketing digitale.
- **Social media:** attraverso l'uso di piattaforme come LinkedIn, Facebook e Instagram.
- **Webinar e corsi online:** grazie a sessioni formative e informative.
- **Recensioni e case studies:** attraverso testimonianze e storie di successo di altri clienti.



# Quali sono i dubbi e timori che potrebbero bloccare l'acquisto dei miei servizi?



- **Mancanza di fiducia:** il mio potenziale cliente potrebbe avere dei dubbi sull'efficacia dei servizi.
- **Trasparenza dei costi:** potrebbe avere delle incertezze sui costi effettivi.
- **ROI:** eventuali preoccupazioni sul ritorno dell'investimento.
- **Durata del contratto:** Incertezze sui tempi e risultati che potrebbe ottenere.



# Chi sono e cosa fanno i miei competitor?



I miei competitor principali sono **agenzie di marketing digitale** e **consulenti freelance** che offrono servizi simili ai miei come:

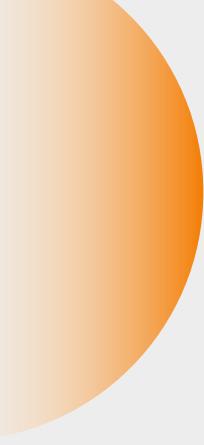
- **SEO**
- **Gestione dei social media**
- **Creazione di contenuti**
- **Sviluppo web**
- **Campagne pubblicitarie online**

45% Consulenti freelance

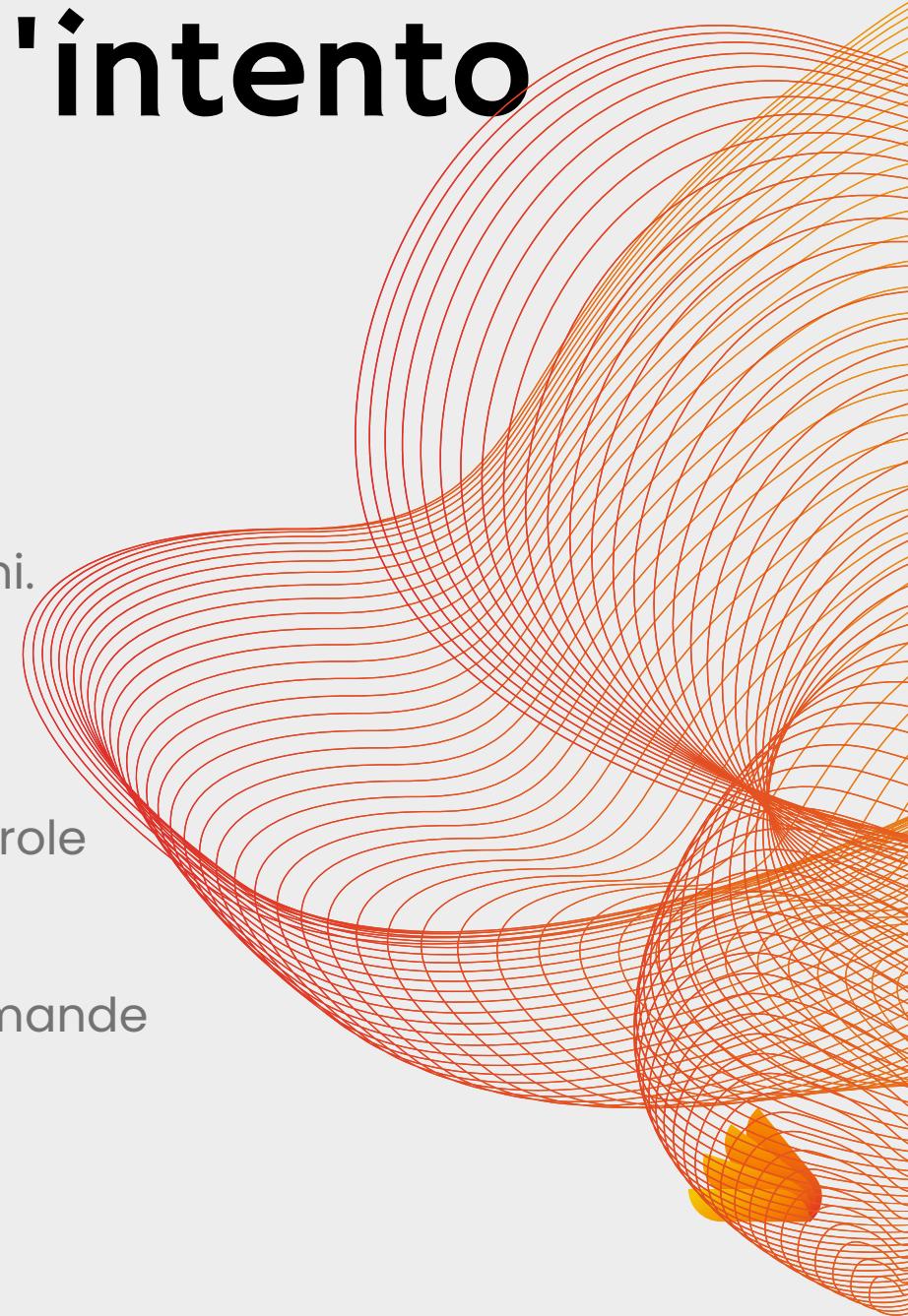


55% agenzie di marketing digitale

# 2. Keyword Research e analisi dell'intento di ricerca



## Strumenti utilizzati

- **Google:** per identificare le ricerche comuni.
  - **YouTube:** Per individuare contenuti video popolari e domande frequenti.
  - **KeywordsPeopleUse:** per analizzare le parole chiave utilizzate dagli utenti.
  - **Answer The Public:** per visualizzare le domande più comuni poste dagli utenti.
- 

# Keywords Informative (intento informativo)

1. Cos'è la SEO
2. Benefici della gestione dei social media
3. Come creare un blog di successo
4. Tendenze del marketing digitale 2024
5. Guida allo sviluppo web per principianti
6. Migliori pratiche per la pubblicità online
7. Come ottimizzare un sito web
8. Strategie di content marketing efficaci
9. Errori comuni nella gestione dei social media
10. Introduzione al PPC (Pay-Per-Click)



# Keywords Commerciali (intento commerciale)

1. Migliori agenzie SEO in Italia
2. Costo gestione social media
3. Offerte servizi di content marketing
4. Prezzi sviluppo web
5. Pacchetti pubblicità online
6. Consulente SEO freelance
7. Servizi professionali di gestione social media
8. Content marketing per PMI
9. Agenzie sviluppo web a Roma
10. Campagne pubblicitarie Google Ads

# Keywords Transazionali (intento transazionale)

1. Assumi esperto SEO
2. Compra servizi di gestione social media
3. Sottoscrivi pacchetto content marketing
4. Richiedi preventivo sviluppo web
5. Iscriviti a corso di pubblicità online
6. Acquista consulenza SEO
7. Prenota sessione gestione social media
8. Ordina articoli di content marketing
9. Contratta agenzia sviluppo web
10. Attiva campagna pubblicitaria su Facebook

# Implementazione della Strategia

Dopo un'attenta analisi dei principali competitors del settore, l'implementazione della strategia comprende:

## **1. Creazione di contenuti ottimizzati:**

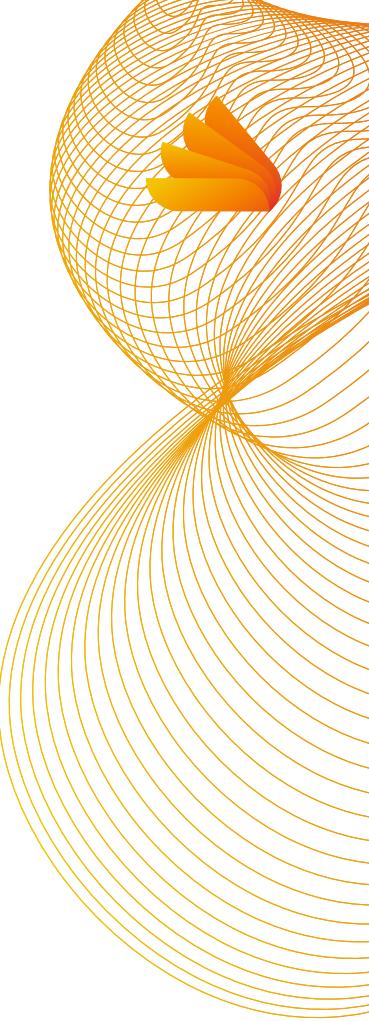
Sviluppare articoli, blog post e pagine di servizio utilizzando le keywords informative, commerciali e transazionali.

Utilizzare titoli accattivanti e meta descrizioni ottimizzate per migliorare il CTR (Click-Through Rate).

## **2. SEO On-Page e Off-Page:**

Ottimizzare il sito web con parole chiave rilevanti e assicurarsi che i contenuti siano facilmente leggibili dai motori di ricerca.

Implementare una strategia di backlinking collaborando con siti web autorevoli e rilevanti nel settore.



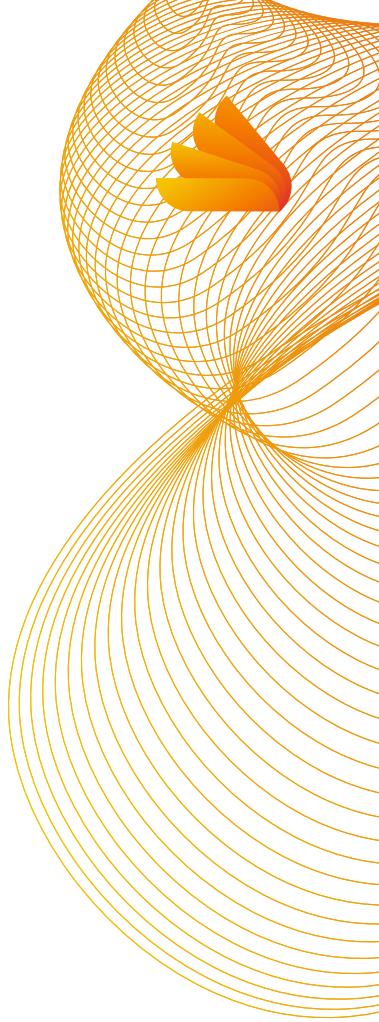
# Implementazione della Strategia

## 1. Presenza sui social media:

- Essere attiva su piattaforme come LinkedIn, Twitter e Facebook, dove i clienti ideali passano il loro tempo.
- Condividere contenuti rilevanti e partecipare a discussioni di settore.
- Utilizzare video e live streaming per aumentare l'engagement.

## 2. Networking e collaborazioni:

- Partecipare a eventi di settore e conferenze.
- Collaborare con altri professionisti del marketing per co-creare contenuti o progetti.
- Unirsi a gruppi e comunità online dove si possono condividere competenze.



# Implementazione della Strategia

## 1. Testimonianze e case study:

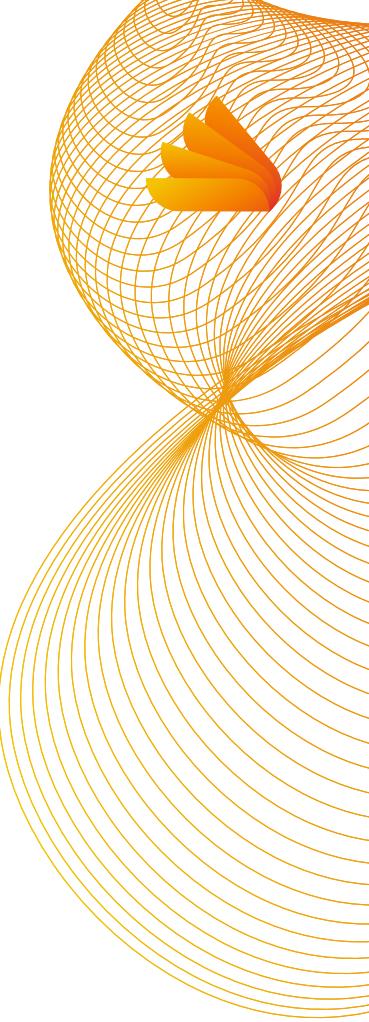
- Raccogliere e pubblicare testimonianze dei clienti soddisfatti.
- Creare case study dettagliati che mostrano i risultati ottenuti con le strategie adottate.

## 2. Monitoraggio e analisi:

- Usare strumenti di web analytics per monitorare il traffico, le conversioni e il comportamento degli utenti sul sito.

## 3. Offerte e promozioni:

- Offrire consulenze gratuite o scontate per attrarre nuovi clienti.
- Creare pacchetti promozionali che rendano i servizi più accessibili.





# Grazie

*Questa strategia mira a definire e attrarre l'audience ideale, rispondendo ai loro bisogni e dubbi, permettendomi anche di posizionarmi efficacemente nel mercato attraverso una keyword research mirata e una comprensione approfondita del comportamento dei miei competitor.*