

Stella Palma

Consulente Digital Marketing
Personal Branding Strategy



III Modulo - Stella Palma

Chi sono

Stella Palma è un appassionata di digital marketing e beauty, con una solida formazione in comunicazione e marketing, arricchita da un corso avanzato in Digital Marketing Technology.

Il suo core risiede principalmente nel **social media marketing** e nella **creazione di contenuti**, ma offre anche:

- **Realizzazione di Siti Web**
- **Supporto SEO**
- **Consulenza Personalizzata e Formazione**



Per progetti complessi, collabora con esperti tecnici per garantire i migliori risultati.

MISSION

Stella è il partner di fiducia per far spiccare il tuo brand nel competitivo mondo del beauty, attraverso strategie di marketing personalizzate e al passo con i trend del mercato



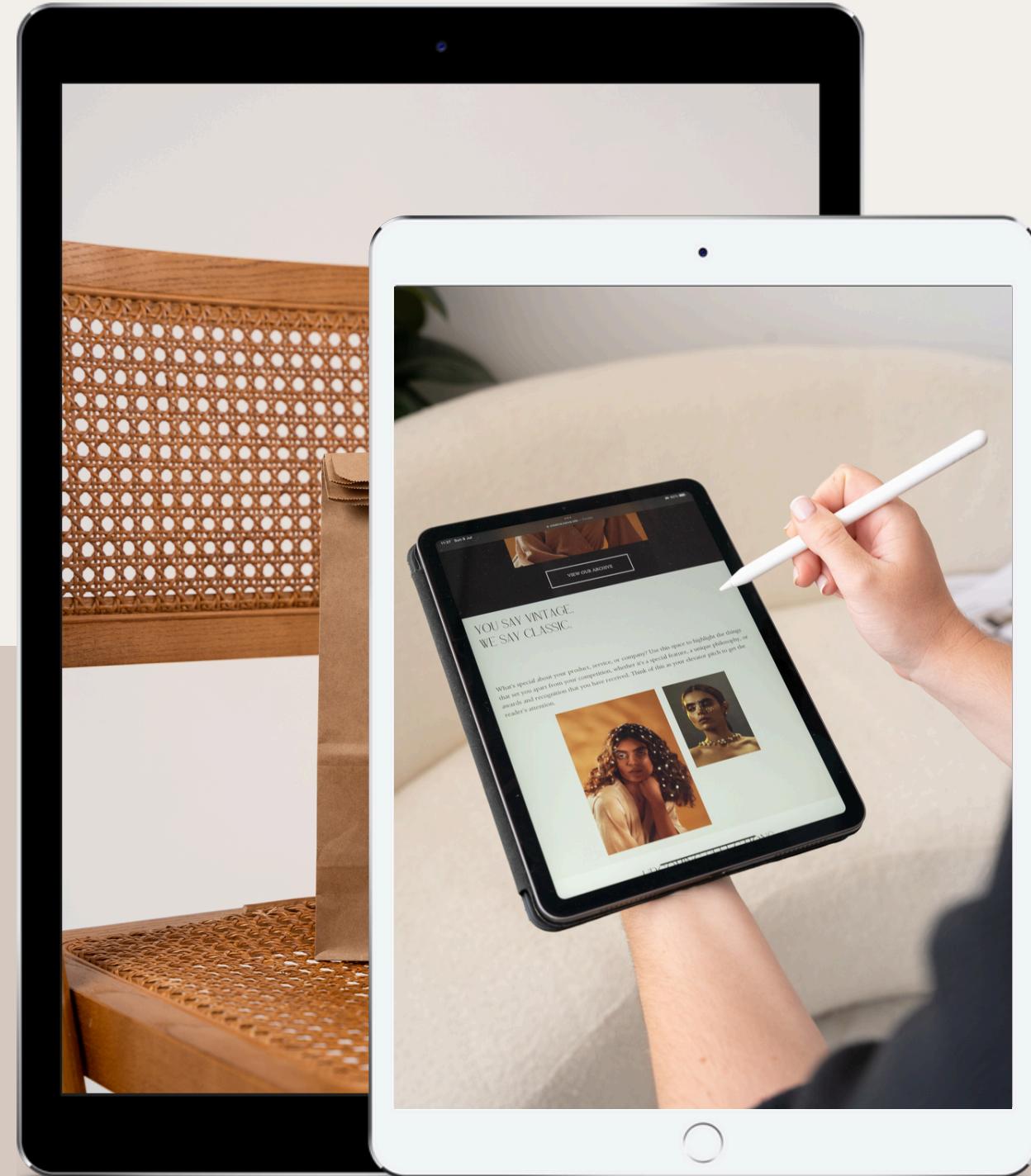
I servizi che offre

SOCIAL MEDIA MARKETING & CONTENT CREATION

- Analisi della presenza e identità online
- Analisi dei competitors
- Analisi del target
- Strategia personalizzata
- Creazione di contenuti visivi e testuali coinvolgenti
- Piano editoriale e gestione delle pubblicazioni
- Campagne adv
- Analisi delle performance e ottimizzazione
- Engagement con la community

SUPPORTO SEO

- Analisi delle keyword rilevanti per il settore beauty
- Ottimizzazione dei contenuti del sito web
- Creazione di contenuti SEO-friendly per blog e landing page
- Monitoraggio del posizionamento e reporting mensile
- Suggerimenti per migliorare la struttura del sito e la user experience



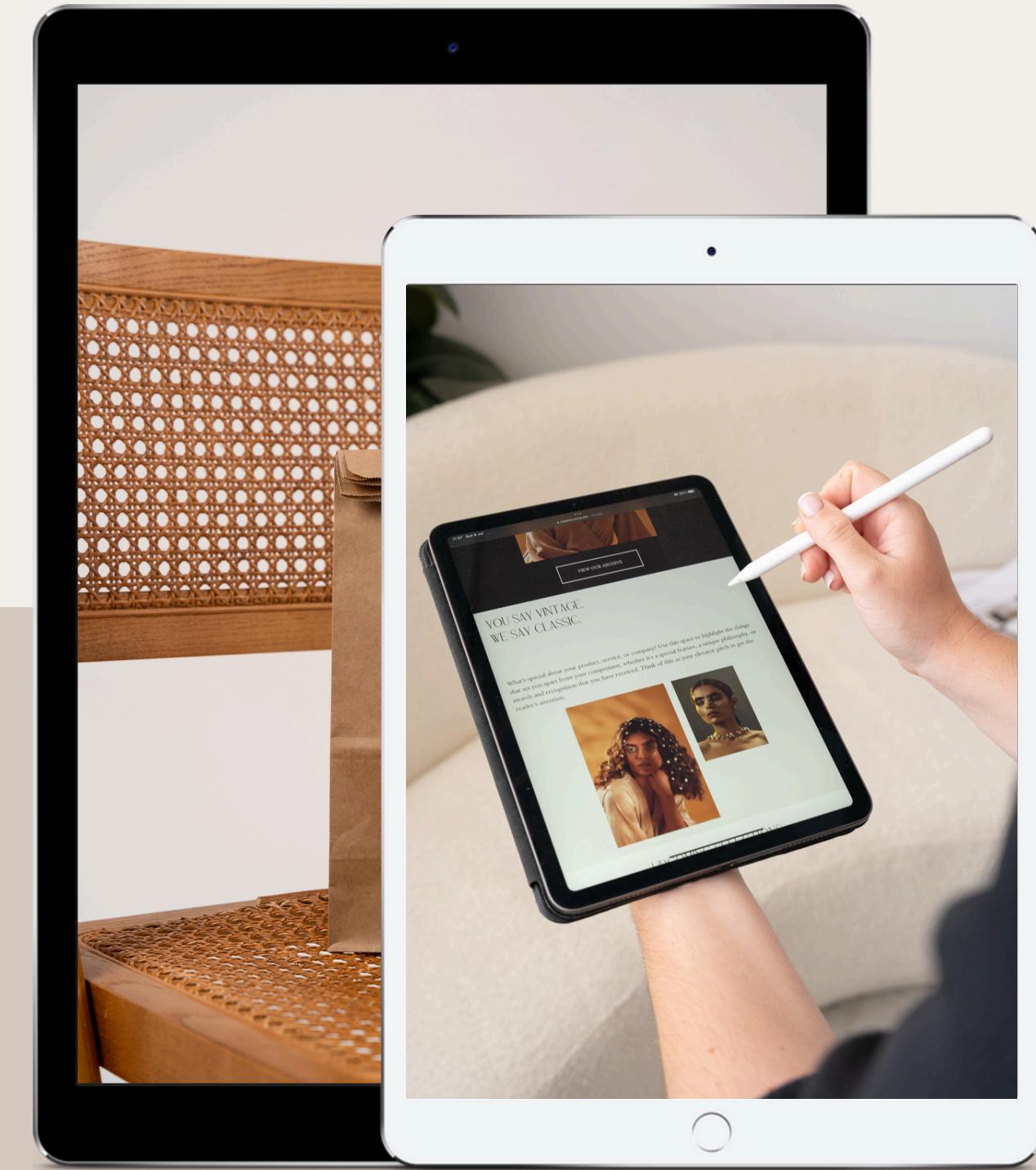
I servizi che offre

CREAZIONE DI SITI WEB

- Design responsive e ottimizzato per il settore beauty
- Integrazione e-commerce per la vendita diretta dei prodotti
- Ottimizzazione per la velocità di caricamento e la SEO

CONSULENZA PERSONALIZZATA E FORMAZIONE

- Consulenze personalizzate per analizzare e migliorare la presenza online
- Aggiornamenti sulle ultime tendenze e best practice del settore
- Webinar, workshop e corsi



Competitors

ALINA - INTREPID SOCIALS

CHI È

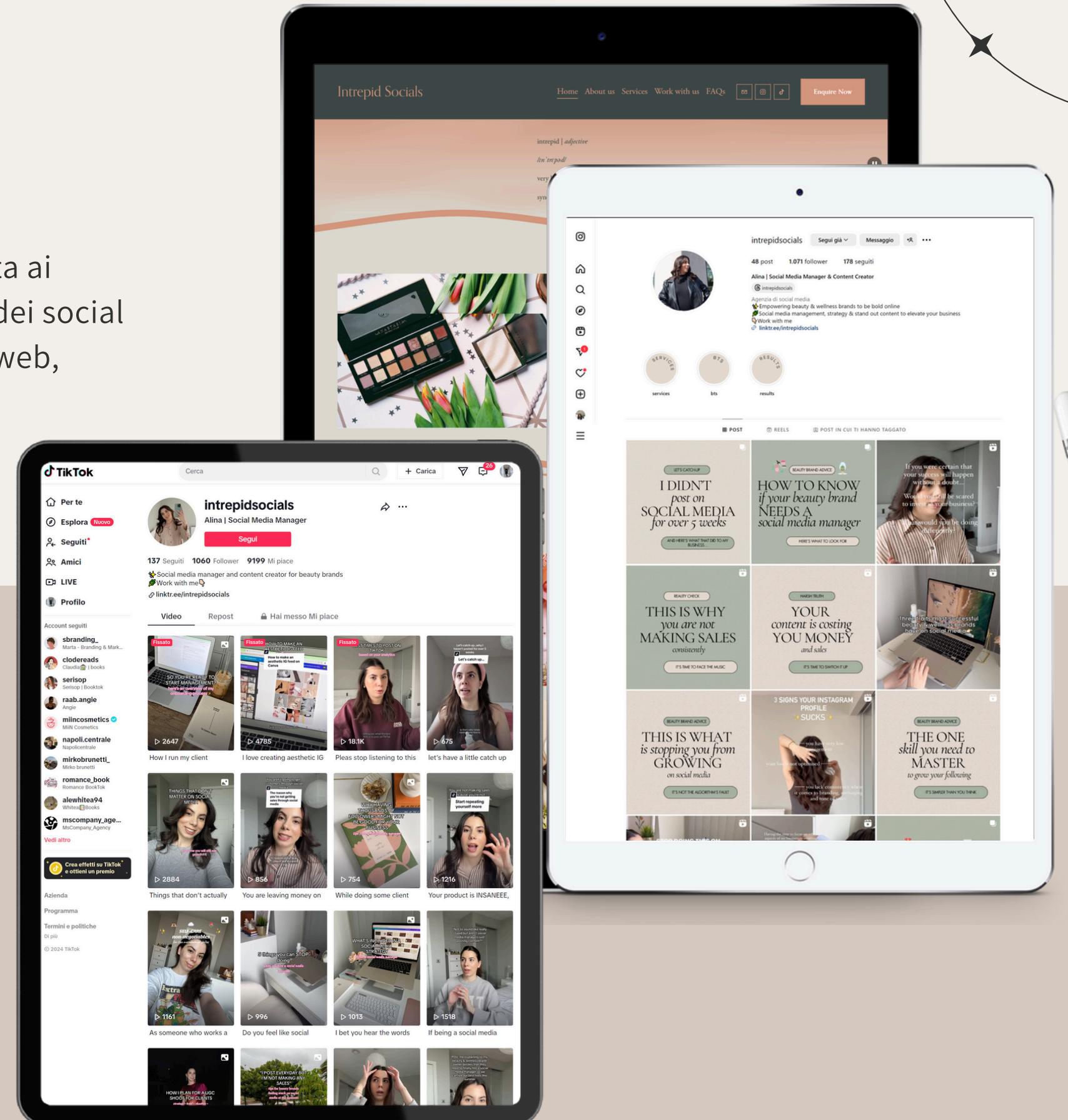
Intrepid Socials è un'agenzia di social media management dedicata ai brand di bellezza e benessere. Si occupa della gestione completa dei social media, con l'obiettivo di migliorare e semplificare la presenza sui web, offrendo strategie personalizzate e contenuti che convertono.

COSA OFFRE

- Social media management
- Content Creation
- Copywriting
- Engagement & DM Management
- Social Media Audit
- Social Media Strategy

TARGET A CUI SI RIVOLGE

Piccole aziende nel settore beauty & wellness



Competitors

ALINA - INTREPID SOCIALS

PRESENZA SUL WEB

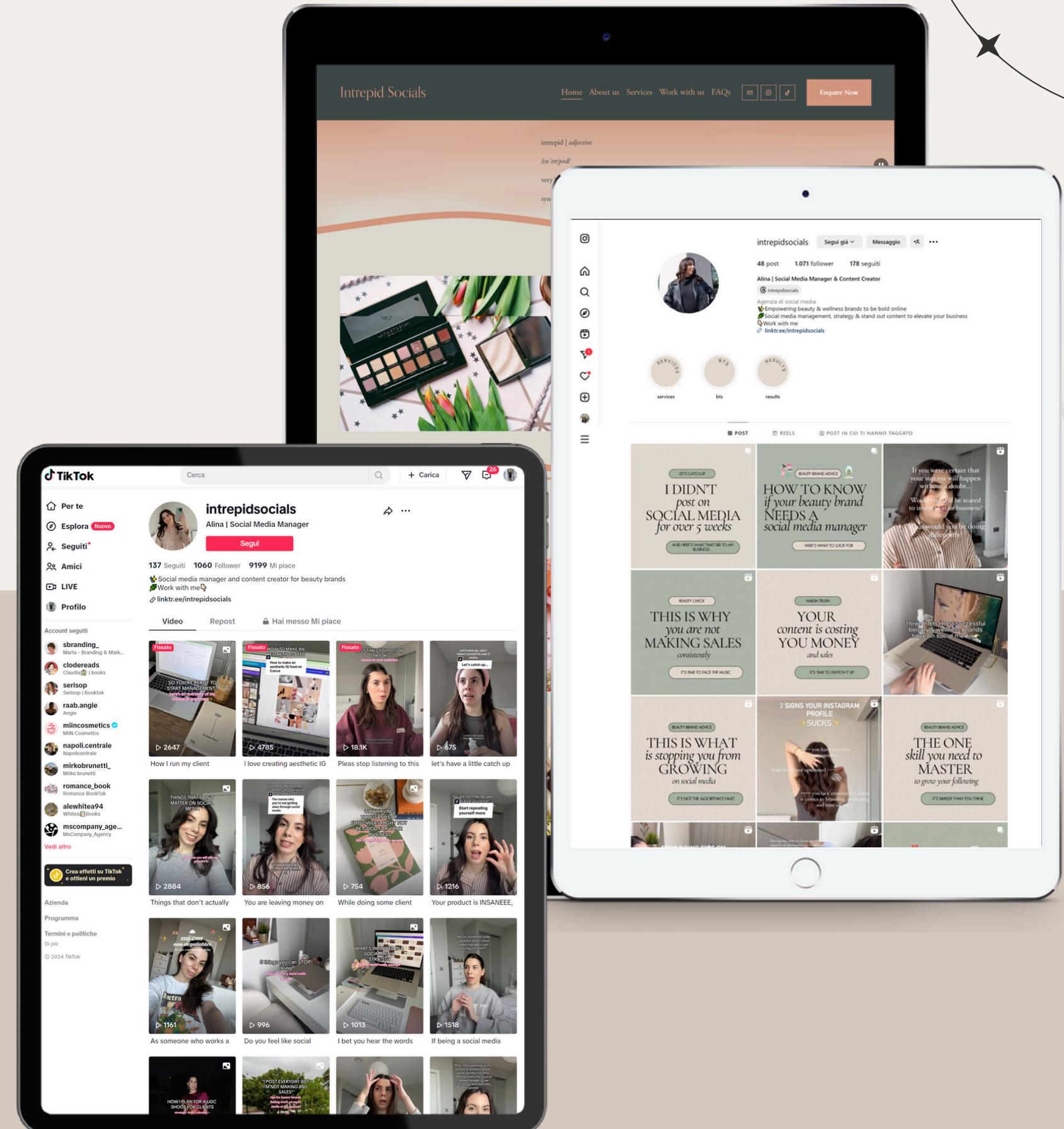
Instagram

- Reels e post carosello
- Rubriche: consigli per beauty business, tips, servizi offerti, risultati raggiunti, feed inspo

Tiktok

- Contenuti simili ad IG adattati alla piattaforma

Sito web vetrina



Competitors

ALESSIA MORO - BUSINESS DIGITAL COACH

CHI È

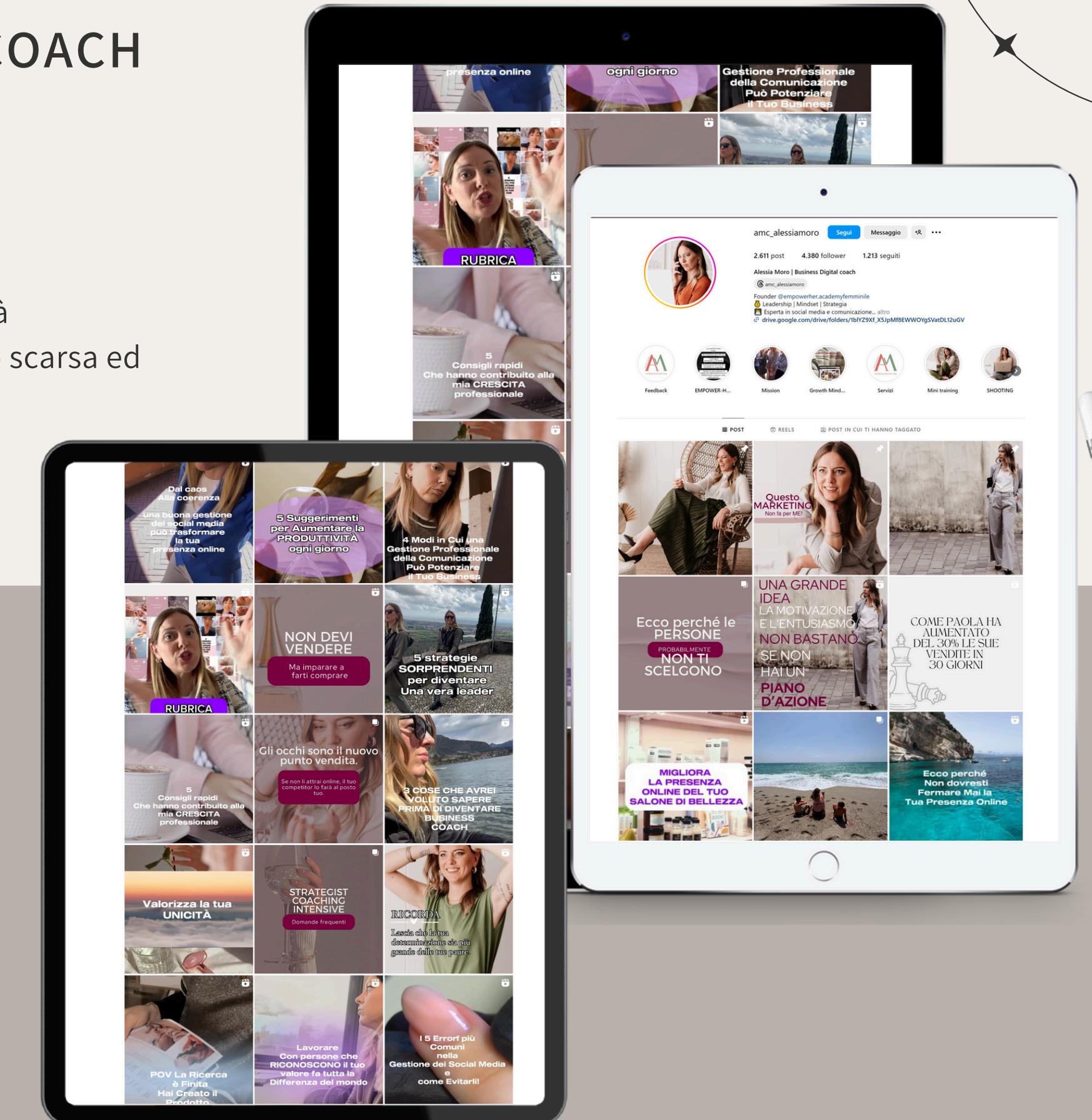
Alessia Moro è una consulente digital esperta in social media e comunicazione. Il suo focus principale riguarda le piccole attività imprenditoriali al femminile nel settore della bellezza che hanno scarsa ed erronea presenza sui social.

COSA OFFRE

- Consulenza strategica
- Gestione social e Content creation
- Formazione e coaching (Empowerher Academy)

TARGET A CUI SI RIVOLGE

Piccole realtà imprenditoriali al femminile nel settore del beauty che cercano di migliorare la loro presenza sui social media e aumentare le vendite online.



Competitors

ALESSIA MORO - BUSINESS DIGITAL COACH

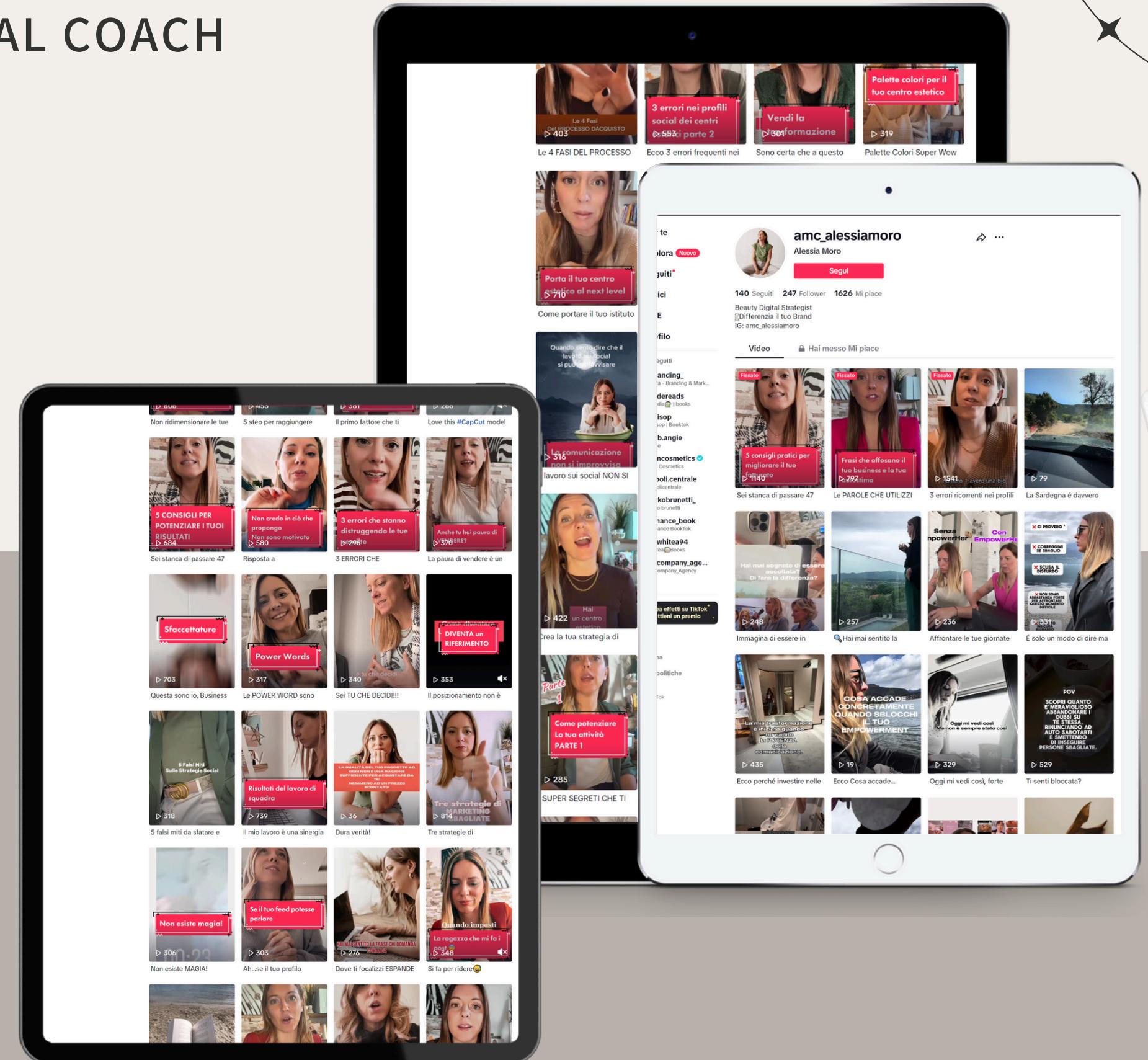
PRESENZA SUL WEB

Instagram

- Reels e post carosello
- Consigli, errori da non commettere, post motivazionali, rubrica feed (prima e dopo) o casi di successo

Tiktok

- Contenuti simili o uguali ad IG



Competitors

STEPHANIE| THE_BEAUTY_MARKETER

CONTENT & MARKETING STRATEGIST FOR BEAUTY BUSINESSES

CHI È

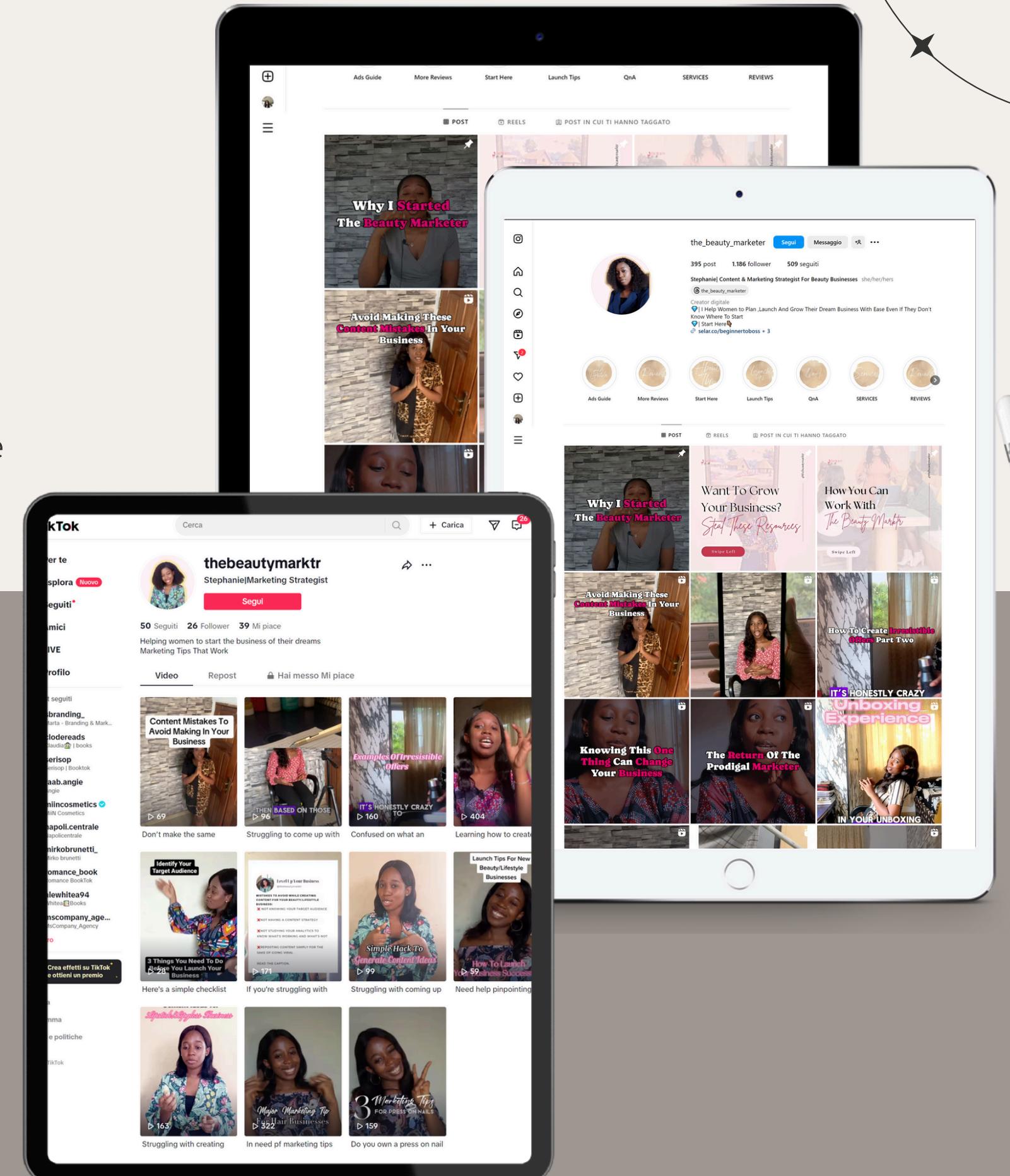
The Beauty Marketer è una consulente di social media e content creator specializzata nel settore beauty. Il suo obiettivo è fornire strategie di marketing su misura per brand di bellezza, aiutandoli a migliorare la loro presenza online, coinvolgendo il target e guidando le vendite

COSA OFFRE

- Social media marketing
- Content creation
- Brand Strategy personalizzate
- Pacchetti di servizi standard

TARGET A CUI SI RIVOLGE

- Brand nel settore beauty
- Chi vuole creare il proprio business ma non sa da dove iniziare



Competitors

Stephanie| the_beauty_marketer Content & Marketing Strategist For Beauty Businesses

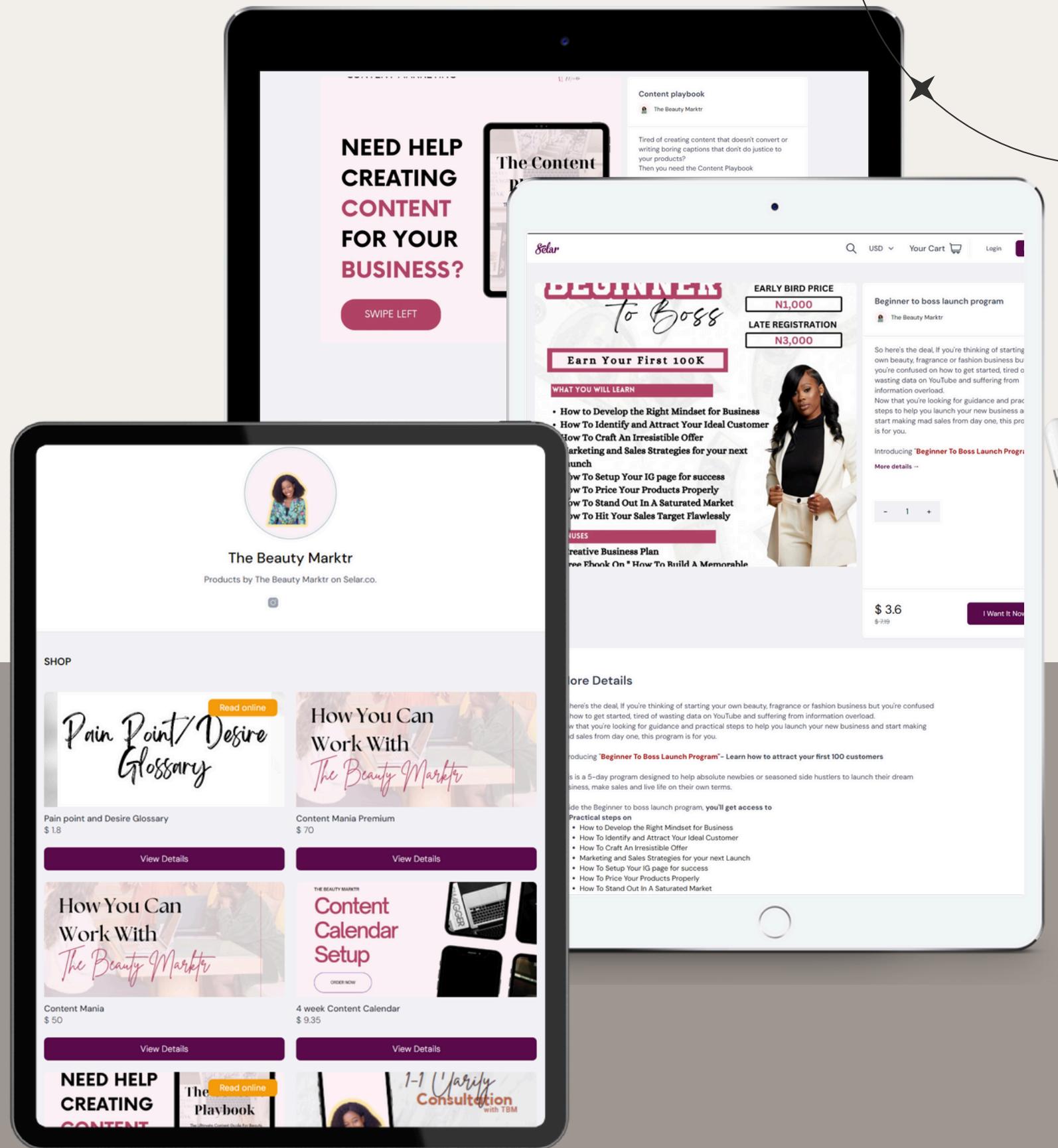
Presenza sul web

Instagram

- Reels e post carosello
- Contenuti educativi, testimonianze di clienti, esempi guida per mostrare la sua competenza nel settore beauty, tips, sguardi al backstage di una content strategist

Tiktok

- Video rapidi e informativi con focus su suggerimenti di marketing, utilizzando un tone of voice educativo e divertente per attirare rapidamente l'attenzione





Alina -Intrepid Socials

PUNTI DI FORZA

- **Specializzazione** nel settore beauty & wellness
- **Contenuti coinvolgenti e strategicamente mirati** su Instagram e TikTok
- **Chiarezza nei servizi offerti**, migliorando la comprensione del valore per i clienti.

PUNTI DI DEBOLEZZA

- **Sito web non curato**, il che può compromettere la percezione professionale dell'agenzia
- **Design del sito poco accattivante**, riducendo l'appeal visivo per i potenziali clienti



Alessia Moro Business Digital Coach

PUNTI DI FORZA

- **Consolidata awareness e forte brand recognition nel settore** beauty femminile
- **Feedback positivi dai clienti**, che rafforzano la fiducia nei servizi offerti
- **Offerta di workshop, abbonamenti e corsi** che aiutano le aziende a gestire autonomamente il marketing

PUNTI DI DEBOLEZZA

- **Contenuti poco curati e non chiari**, feed confusionari e grafiche non accattivanti
- **Mancanza di un sito web/portfolio chiaro**, che limita la visibilità dei servizi e dei progetti completati
- **Reels non adattati a TikTok**, riducendo l'efficacia dei contenuti sulla piattaforma



Stephanie the_beauty_marketer

PUNTI DI FORZA

- **Specializzazione nel settore beauty**, che permette di offrire strategie mirate e specifiche
- **Contenuti educativi di qualità**, fornendo consigli pratici e utili su social media marketing e brand strategy
- **Offerta di pacchetti standard di servizi**, fornendo chiarezza su servizi e costi

PUNTI DI DEBOLEZZA

- **Offerta di servizi limitata rispetto a consulenti o agenzie più complete**
- **Scarse risorse disponibili per gestire grandi campagne** o progetti complessi, richiedendo collaborazioni esterne
- **Rigidità nei pacchetti di servizi**, che potrebbero non soddisfare le esigenze di clienti che necessitano soluzioni altamente personalizzate

Considerazioni finali

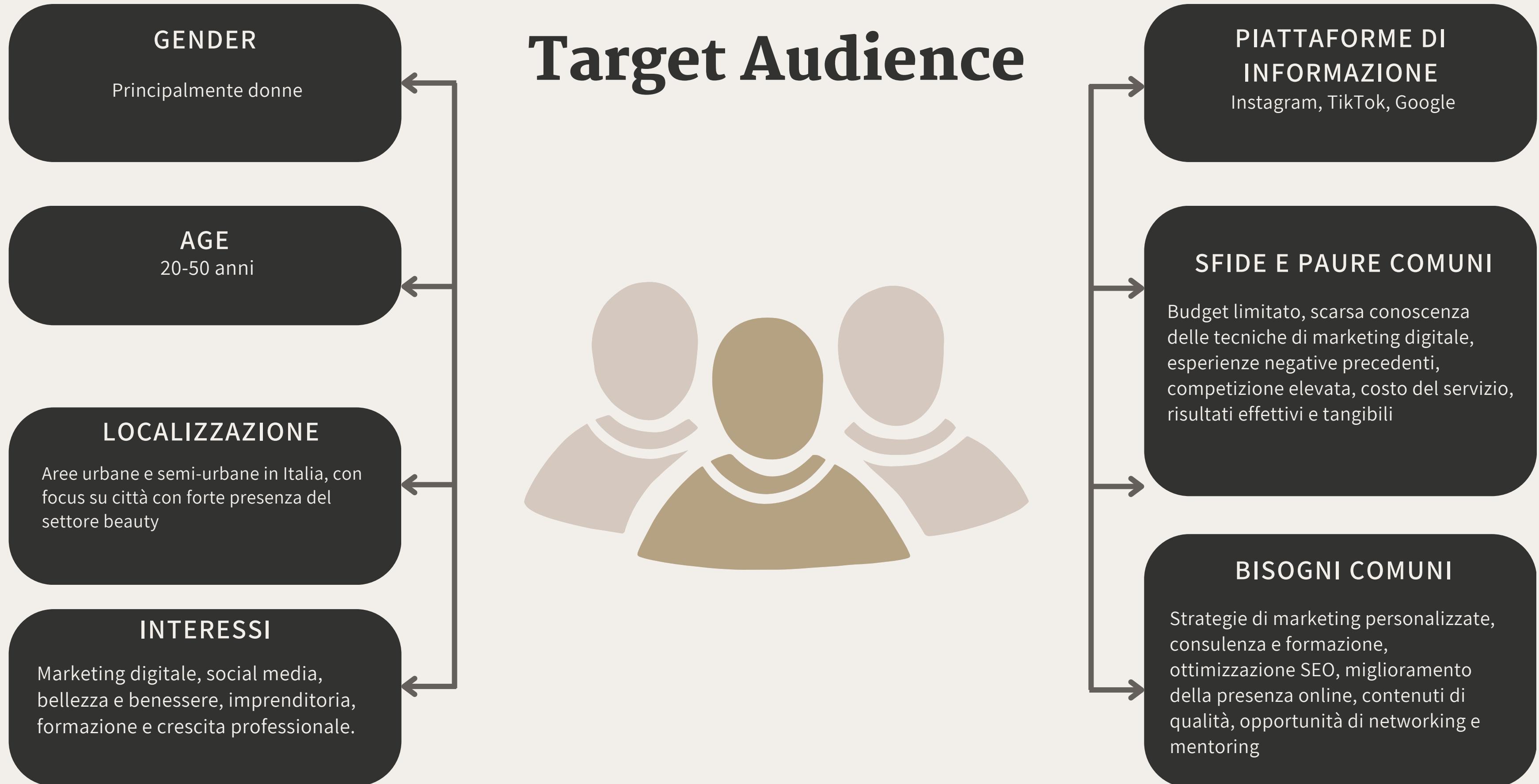
L'analisi dei competitors ha evidenziato punti di forza e debolezza distintivi per ciascun concorrente nel settore:

- Alina di Intrepid Socials si distingue nella creazione di contenuti coinvolgenti e mirati su piattaforme come Instagram e TikTok, ma presenta debolezze nella cura del sito web e nel design.
- Alessia Moro si posiziona per la forte brand recognition e feedback positivi, ma soffre di contenuti confusi e una presenza web poco chiara.
- Stephanie, la beauty marketer, offre contenuti educativi di alta qualità e pacchetti di servizi standard, ma ha limitate risorse e una certa rigidità nei servizi offerti.

Questi dati possono essere utilizzati per definire un posizionamento strategico che enfatizzi i propri punti di forza e colmi le lacune presenti nel mercato, offrendo un servizio personalizzato, flessibile e di alta qualità, che si differenzi dai concorrenti.



Target Audience



Target I

Piccole aziende nel beauty

Demografia

- **Genere:** Principalmente donne
- **Età:** 28-50 anni

Localizzazione

- Aree urbane e semi-urbane in Italia, con una buona infrastruttura tecnologica (Milano, Roma, Firenze, Torino, etc.)

Occupazione

- Proprietarie di piccole aziende nel settore beauty (negozi di cosmetici, saloni di bellezza, etc.)
- Fondatrici di e-commerce di prodotti di bellezza eco-friendly o innovativi

Sfide comuni

- Budget limitato per il marketing
- Scarsa conoscenza delle tecniche di marketing digitale
- Competizione elevata nel settore beauty
- Esperienze negative precedenti con consulenti di marketing
- Mantenere una strategia di contenuti coerente e coinvolgente

Interessi

- Marketing digitale
- Bellezza e benessere
- Sostenibilità
- Imprenditoria e crescita aziendale

Piattaforme di informazione

- Instagram
- TikTok
- Google

Bisogni comuni

- Strategie di social media marketing personalizzate
- Supporto SEO e ottimizzazione del sito web
- Consulenze e formazione per gestire autonomamente il marketing
- Contenuti SEO-friendly e ottimizzazione delle campagne pubblicitarie
- Analisi dei competitors e suggerimenti per migliorare il brand positioning



Target II

Aspiranti content creator e beauty Influencer emergenti

Demografia

- **Genere:** Principalmente donne
- **Età:** 20-35 anni

Localizzazione

- Principalmente nelle città universitarie e grandi città in Italia (Milano, Roma, Napoli, etc.)

Occupazione

- Studenti di marketing e comunicazione
- Beauty influencer emergenti

Interessi

- Marketing digitale
- Creazione di contenuti
- Social media
- Bellezza e benessere
- Opportunità di apprendimento e crescita personale

Piattaforme di informazione

- Instagram
- TikTok
- Google

Sfide comuni

- Poca esperienza pratica nonostante la formazione teorica
- Difficoltà a trovare risorse di formazione pratiche e accessibili
- Competizione con altri influencer già affermati
- Creare contenuti originali e di qualità costante

Bisogni comuni

- Workshop, corsi e consulenze personalizzate
- Accesso a risorse educative e case studies
- Consulenze di personal branding e strategie di crescita sui social media
- Contenuti visivi e testuali coinvolgenti e ottimizzati
- Suggerimenti per partnership e networking nel settore beauty



Marta, la piccola imprenditrice del Beauty



Nome: Marta Romano

Età: 32 anni

- **Occupazione:** Proprietaria di un piccolo negozio di cosmetici artigianali
- **Location:** Milano, Italia
- **Stato civile:** Sposata, con un bambino

Background

- Marta ha aperto il suo negozio di cosmetici artigianali due anni fa, ma fatica a ottenere visibilità online.
- Ha una presenza minima sui social media e non ha un sito web ottimizzato.
- Vuole aumentare le vendite online ma non sa come sfruttare al meglio le piattaforme digitali.

Obiettivi

- Aumentare la visibilità del suo brand sui social media.
- Migliorare il posizionamento SEO per il suo sito web.
- Creare una strategia di contenuti efficace che attragga nuovi clienti.

Sfide

- Budget limitato per il marketing
- Scarsa conoscenza delle tecniche di marketing digitale
- Esperienze negative precedenti con consulenti di marketing

**Come può aiutarla
Stella Palma**

- Offrendo una **strategia personalizzata di social media marketing.**
- **Ottimizzando il sito web** per i motori di ricerca e migliorando la user experience.
- **Fornendo consulenza personalizzata e formazione** per gestire autonomamente alcuni aspetti del marketing

Laura, l'aspirante content creator



Nome: Laura Bianchi

Età: 25 anni

- **Occupazione:** Studente di marketing e comunicazione
- **Location:** Roma, Italia
- **Stato civile:** Single

Background

- Laura è appassionata di marketing digitale e vuole specializzarsi nel settore beauty.
- Segue numerosi influencer e brand di bellezza sui social media.
- È alla ricerca di opportunità di apprendimento e crescita professionale

Obiettivi

- Acquisire competenze pratiche nel social media marketing e nella creazione di contenuti.
- Costruire un portfolio che mostri le sue capacità
- Trovare opportunità di networking nel settore beauty.

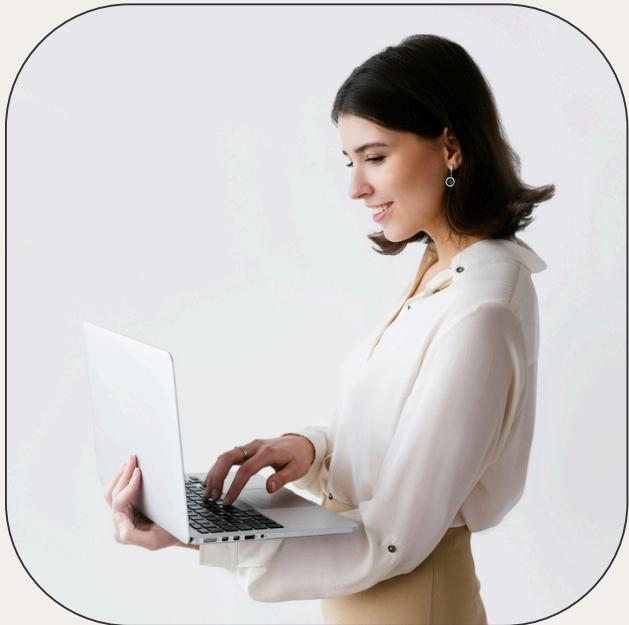
Sfide

- Poca esperienza pratica nonostante la formazione teorica.
- Difficoltà nel trovare risorse di formazione pratiche e accessibili.
- Paura di non essere in grado di distinguersi in un mercato competitivo

**Come può aiutarla
Stella Palma**

- **Offrendo workshop, corsi e consulenze personalizzate.**
- Condividendo **case studies e testimonianze di successo** per ispirare e motivare.

Elena, l'impreditrice digitale



Nome: Elena De Santis

Età: 40 anni

- **Occupazione:** Fondatrice di un e-commerce di prodotti di bellezza eco-friendly
- **Location:** Firenze, Italia
- **Stato civile:** Divorziata, con due figli adolescenti

Background

- Elena ha lanciato il suo e-commerce due anni fa e ha una base di clienti fedele.
- Ha investito in pubblicità online ma sente che potrebbe ottenere di più dai social media.
- È attenta alle tendenze di mercato e vuole che il suo brand si distingua per l'eco-sostenibilità.

Obiettivi

- Rafforzare il brand positioning come leader nei prodotti di bellezza eco-friendly.
- Aumentare l'engagement e le vendite attraverso i social media

Sfide

- Competizione elevata nel settore eco-friendly.
- Difficoltà nel mantenere una strategia di contenuti coerente e coinvolgente.
- Esperienze negative con campagne di marketing poco efficaci

**Come può aiutarla
Stella Palma**

- Creando **contenuti SEO-friendly** e **ottimizzando le campagne pubblicitarie**.
- Offrendo **strategie di content marketing e engagement personalizzate**.
- **Analizzando i competitors** e suggerendo **miglioramenti per distinguersi**.

Chiara, Beauty Influencer emergente



Nome: Chiara Verdi

Età: 28 anni

- **Occupazione:** Beauty Influencer emergente
- **Location:** Torino, Italia
- **Stato civile:** Fidanzata

Background

- Chiara ha iniziato come beauty influencer un anno fa e ha guadagnato un seguito discreto.
- Vuole professionalizzarsi e trasformare la sua passione in un lavoro a tempo pieno.
- Ha bisogno di costruire una brand identity forte e attrarre collaborazioni con marchi di bellezza

Obiettivi

- Aumentare il numero di followers e l'engagement sui social media.
- Collaborare con brand di bellezza per sponsorizzazioni e partnership.
- Migliorare la qualità e la coerenza dei suoi contenuti.

Sfide

- Competizione con altri influencer già affermati.
- Difficoltà a creare contenuti originali e di qualità costante.
- Paura di non riuscire a monetizzare adeguatamente il suo seguito

**Come può aiutarla
Stella Palma**

- Offrendo **consulenze di personal branding e strategie di crescita sui social media**.
- Creando **contenuti visivi e testuali coinvolgenti e ottimizzati**.
- Suggerendo partnership e **opportunità di networking nel settore beauty**.

S (STRENGTHS)

- **Specializzazione e passione:** Forte focus sul settore beauty con una passione evidente per il digital marketing, che permette di creare contenuti autentici e coinvolgenti
- **Ampia gamma di servizi:** Offerta di servizi diversificati, inclusi social media marketing, SEO, creazione di siti web e consulenza personalizzata, che coprono tutte le esigenze delle piccole aziende beauty
- **Collaborazioni con Esperti:** Per progetti complessi, la collaborazione con tecnici professionisti garantisce risultati di alta qualità
- **Mission Chiara:** Missione ben definita che risuona con il target

W (WEAKNESSES)

- **Personal Branding non affermato:** Meno conosciuta rispetto ad alcuni competitors, potrebbe rendere difficile acquisire fiducia immediata dai potenziali clienti
- **Percezione del costo:** I costi dei servizi potrebbero essere percepiti come alti per piccole aziende con budget limitati
- **Risultati tangibili:** Necessità di dimostrare chiaramente i risultati ottenuti per convincere i potenziali clienti del valore dei servizi offerti

O (OPPORTUNITIES)

- **Trend in Crescita del Settore Beauty:** L'aumento della domanda di prodotti e servizi di bellezza online offre un'ampia base di potenziali clienti
- **Formazione e Coaching:** L'interesse crescente per il marketing digitale crea opportunità per offrire corsi e workshop, aiutando a costruire una community di professionisti emergenti
- **Utilizzo di Nuove Piattaforme:** Espansione su nuove piattaforme social come TikTok, che è in crescita e permette di raggiungere un pubblico più giovane

T (THREATS)

- **Competizione Elevata:** La presenza di numerosi concorrenti ben affermati nel settore può rendere difficile distinguersi
- **Esperienze Negative Precedenti dei Clienti:** I potenziali clienti potrebbero essere diffidenti a causa di esperienze passate negative con altri consulenti o agenzie

Proposta di valore



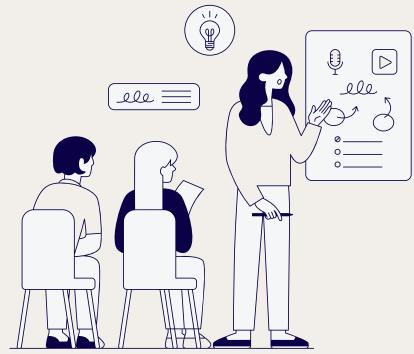
Specializzazione: Esperta nel settore beauty

Valore per il Cliente: Soluzioni mirate e rilevanti, allineate con le esigenze del mercato beauty.



Personalizzazione: Soluzioni su misura e Approccio Integrato

Valore per il Cliente: Strategie adattate alle specifiche necessità di ogni cliente, massimizzando l'efficacia



Formazione: webinars, workshop e corsi

Valore per il Cliente: Acquisizione di competenze pratiche per una gestione autonoma del marketing digitale



Collaborazione: Partnership con tecnici professionisti

Valore per il Cliente: Qualità elevata e risultati grazie a collaborazioni con esperti.

Unique Selling Proposition

Offrire soluzioni di marketing digitale personalizzate e complete per aiutare le piccole aziende del settore beauty e i beauty influencer emergenti a crescere e a raggiungere i propri obiettivi

Posizionamento Strategico

Essere il partner di fiducia per chi vuole sviluppare una presenza online forte e autentica nel mondo del beauty, fornendo competenze, strumenti e supporto personalizzato

obiettivi

DI MARKETING

1

Brand Awareness

- Far conoscere Stella Palma come esperta di marketing digitale nel settore beauty.
- Incrementare la visibilità del brand su piattaforme chiave come Instagram, TikTok e Google

2

Sviluppare Tasso di Conversione

- Da Lead a clienti che usufruiscono i servizi di Stella
- Aumentare le iscrizioni a workshop, webinars e consulenza

3

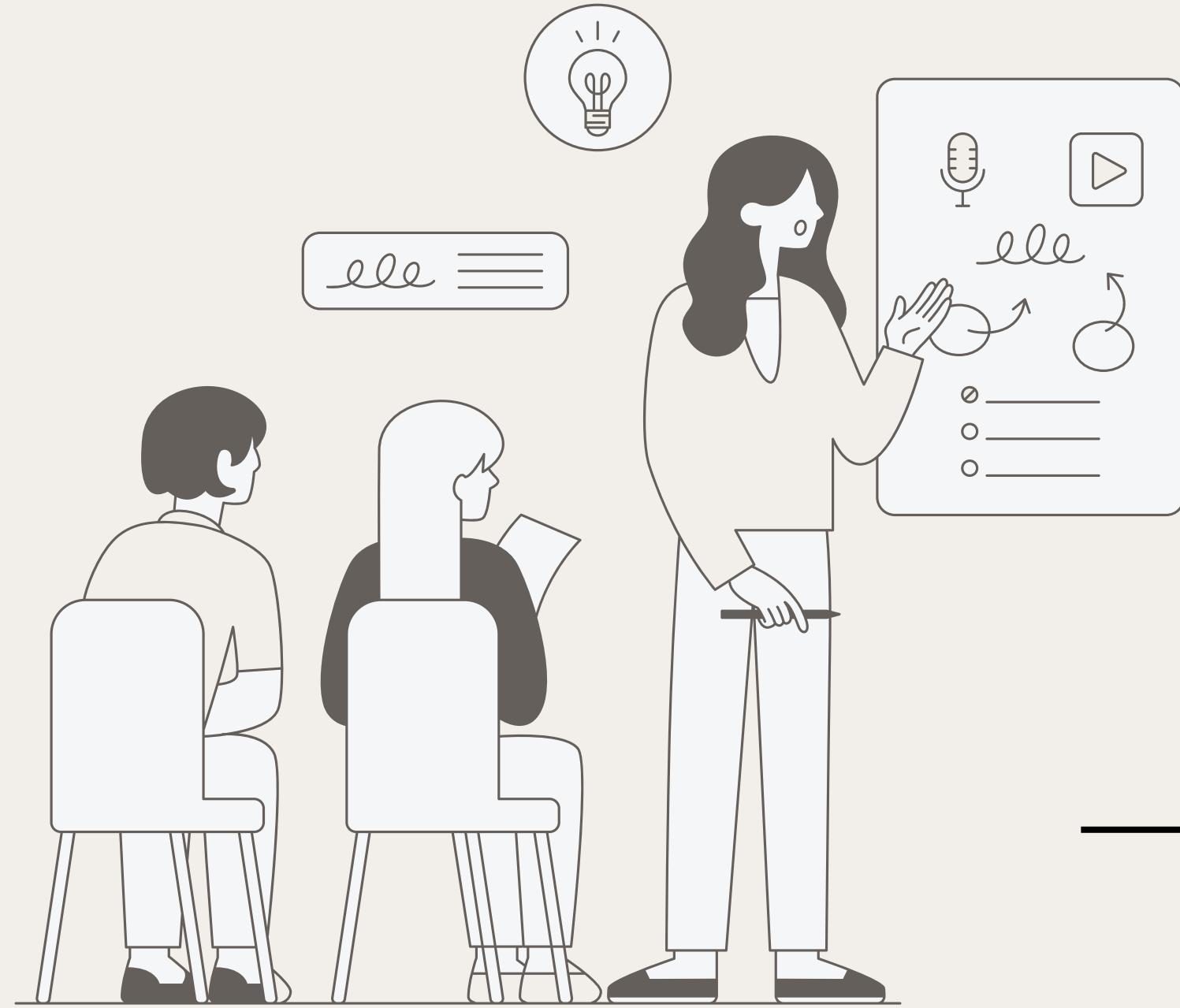
Generare Lead qualificati

- Attirare piccole aziende emergenti nel settore beauty e appassionati di marketing e comunicazione.
- Convertire i visitatori del sito web e i follower dei social media in lead interessati

4

Fidelizzare i clienti

- Creare un'esperienza di cliente positiva che favorisca la fedeltà e il passaparola.
- Offrire valore continuo attraverso contenuti di alta qualità e supporto post-servizio



Marketing Strategy

Customer Journey

Target I - Piccole Aziende nel Settore Beauty

OBIETTIVI

Awareness

Far conoscere Stella Palma come consulente di marketing digitale nel settore beauty



Consideration

Convincere il target della competenza e della rilevanza dei servizi offerti



Conversion

Convertire i potenziali clienti in clienti effettivi, portandoli all'acquisto dei servizi di Stella Palma



Advocacy

Fidelizzare i clienti esistenti, affinché promuovano i servizi di Stella Palma



Awareness

SOCIAL MEDIA

Instagram

Contenuti coinvolgenti, educativi e informativi per attirare le piccole aziende beauty

- **Rubriche:** Tips/linee guida per utilizzare la piattaforma per il proprio business, errori da evitare, i nuovi trends nel beauty
- **Personal brand storytelling:** focus sul percorso formativo, i servizi, i professionisti con cui collabora, backstage di una consulente di digital marketing.

TikTok

- **Reels veloci e di impatto con contenuti simili ad Instagram**, ma adattati alla piattaforma. (contenuti più brevi, grafiche più strutturate)

Tone of voice: colloquiale e informale



SOCIAL MEDIA ADS

Contenuti organici sponsorizzati su TikTok e Instagram: targeting specifico su donne imprenditrici (nelle aree urbane e semi-urbane, età compresa tra 28-50 ecc...)

SEO E SEM

SEO: Ottimizzare il sito web per parole chiave rilevanti come "**marketing digitale per aziende beauty**", "**consulenza social media beauty**", ecc.

SEM: Annunci sponsorizzati su Google che promuovono articoli del blog

CONTENT MARKETING

- Creare guide scaricabili, e-book e webinar gratuiti su temi come "Come creare una strategia social media efficace per un salone di bellezza"
- Utilizzare i social media per attività promozionali di queste

EMAIL MARKETING

Costruire una **mailing list** e inviare newsletter con consigli e aggiornamenti sul settore

Consideration

SOCIAL MEDIA

Utilizzare i social media (IG e TikTok) per **presentare case studies, testimonianze e risultati** di clienti attraverso **stories, reels e post**

- Feedback di clienti soddisfatti
- Il “prima” e il “dopo”, ossia risultati raggiunti con la consulenza di Stella Palma (es. **feed e sito web prima e dopo, risultati di marketing e vendita dopo 3 mesi ecc.**)

EMAIL MARKETING

Newsletter informative con

- Case studies
- Testimonianze di successo
- Proposta di consulenza gratuita di **prova** per analizzare le esigenze specifiche del cliente



CONTENUTI VIDEO

Pubblicazione di **dirette IGTV** per intervistare e **confrontarsi con esperti di marketing digitale del settore beauty**

- **Temi e argomenti nelle dirette:**
Strategie di Social Media Marketing per il Settore Beauty, Ottimizzazione SEO per Siti Web di Bellezza ecc...

SOCIAL MEDIA ADS

Contenuti sponsorizzati su **TikTok e Instagram** per presentare nello specifico **case studies**, diretti a imprenditrici nel settore beauty

LANDING PAGE

Utilizzare **landing page del sito web ottimizzate** e incentrate su **specifici progetti di successo, problema riscontrato**, come Stella è intervenuta, i professionisti con cui collabora, feedback dei clienti, obiettivi e risultati raggiunti

- Promozione delle landing page attraverso Google ADS

Conversion

OFFERTE E PROMOZIONI

- **Sconto per il primo mese:** Offrire uno sconto o una prova gratuita del servizio per il primo mese.
- **Pacchetti personalizzati:** Creare pacchetti personalizzati che rispondano alle esigenze specifiche delle piccole aziende (es. pacchetti per Social Media Marketing, SEO, creazione sito/ecommerce ecc.)

LANDING PAGE DEDICATE

Per **ogni servizio o pacchetto, creare una landing page dedicata** con informazioni chiare e concise, testimonianze di altri clienti e un form di contatto ben visibile per prima consulenza gratuita

- promozione di queste attraverso annunci sponsorizzati su google e social

CASE STUDIES DETTAGLIATE

E-book Scaricabile: Fornire un e-book scaricabile con case studies dettagliati e approfondimenti sui risultati ottenuti per clienti simili.



DIMOSTRAZIONI E PROVE

- **Demo dei servizi:** Organizzare **sessioni di demo live dei servizi offerti** (es. creazione di contenuti social, ottimizzazione seo ecc...), mostrando in tempo reale come Stella Palma può migliorare la presenza online dell'azienda.
- **Promozione** delle demo **attraverso post sui Social e Landing Page di registrazione con modulo di contatto**

FOLLOW-UP PERSONALIZZATO

- **Email di Ringraziamento:** email di ringraziamento dopo la demo, con riepilogo dei punti chiave e una CTA per prenotare una consulenza
- **Contenuti Personalizzati:** Invio di email successive con contenuti mirati in base agli interessi specifici del cliente, come case studies, e whitepaper
- **Chiamate di Follow-up:** chiamate personalizzate per discutere ulteriormente delle esigenze del cliente e proporre soluzioni specifiche

Advocacy

COINVOLGIMENTO CONTINUO

- **Newsletter Mensile:** Inviare newsletter con aggiornamenti di settore, suggerimenti e offerte esclusive
- **Webinar Esclusivi:** Organizzare webinar esclusivi per clienti esistenti sui nuovi trends di marketing digitale



FEEDBACK E MIGLIORAMENTO CONTINUO

Raccolta di **feedback e sondaggi** per migliorare continuamente i servizi offerti e rispondere alle esigenze dei clienti

- **Instagram stories**
- **Google forms**

SUPPORTO POST-VENDITA

Check-up Periodici: Offrire check-up periodici per monitorare i progressi e suggerire miglioramenti.

Customer Journey

Target II - Aspiranti content creator e beauty influencer emergenti

OBIETTIVI

Awareness

Far conoscere Stella Palma come risorsa di formazione e supporto per content creator e beauty influencer emergenti



Consideration

Convincere il target della competenza e della rilevanza dei servizi offerti



Conversion

Convertire gli aspiranti content creator e influencer in clienti effettivi, portandoli ad acquistare corsi, workshop e consulenze



Advocacy

Fidelizzare il target, trasformandoli in sostenitori attivi che promuovono Stella Palma



Awareness

SOCIAL MEDIA

Instagram

Reel e post

- **Post carosello e stories educativi come** "Consigli di marketing per beauty influencer emergenti", "Come crescere su Instagram: Strategie pratiche".
- **Post con guide gratuite e concise** su argomenti chiave come "Come creare un piano editoriale efficace"
- **Personal brand storytelling:** post per presentare chi è Stella, la sua formazione e i servizi che offre, reel backstage di workshop e consulenze

TikTok

Video brevi

- **Contenuti veloci e di impatto** (es. 10 trucchi per crescere su TikTok)
- **Video brevi con tips di marketing, tutorial** rapidi, e dietro le quinte dei workshop e consulenze.

Tone of voice: colloquiale e informale



SOCIAL MEDIA ADS

- **Instagram & TikTok Ads:** Annunci mirati su Instagram e TikTok, focalizzati sul **Targeting Aspiranti content creator e beauty influencer emergenti**, donne di età 20-35 nelle grandi città universitarie. Gli annunci presentano brevi video introduttivi ai servizi di Stella Palma.
- **Annunci che promuovono i contenuti organici**

GOOGLE ADS

Campagne mirate con **keyword** come "**corsi di marketing digitale**", "**workshop beauty influencer**", "**consulenza social media**", rimandando a landing page dettagliate del sito web

CONTENT MARKETING

Blog: Articoli sul sito web ottimizzati per **SEO** su **argomenti di interesse** (es. "Come diventare un beauty influencer di successo", "Strumenti essenziali per la creazione di contenuti di alta qualità")

Consideration

EMAIL MARKETING

Newsletter: Invio di **contenuti di valore, come guide pratiche/ebook gratuiti** (es. come creare un piano editoriale, come effettuare editing di video e foto ecc...) **case studies di beauty influencer di successo con risultati raggiunti e inviti a webinar gratuiti**

SOCIAL MEDIA ADS

Post, reels o stories che promuovono i webinar, ebook, workshop o sessioni di coaching

CONTENUTI VIDEO

dirette IGTV con la partecipazione di micro beauty influencer/content creator e clienti, per divulgare il valore dei servizi offerti e mostrare con esempi pratici l'importanza di sfruttare al meglio la piattaforma



WEBINAR GRATUITI

webinar su argomenti specifici (es. "Come monetizzare il tuo profilo Instagram", "Creare contenuti sponsorizzati di successo")

TESTIMONIANZE

- **Landing page dedicate:** Creare landing page per ogni servizio **con testimonianze di clienti soddisfatti**
- **Instagram & TikTok:** Condivisione di **video testimonianze e recensioni di aspiranti content creator** che hanno beneficiato dei workshop e delle consulenze di Stella Palma.

GOOGLE ADS

Annunci display che reindirizzano gli utenti alle landing page.

Conversion

OFFERTE E PROMOZIONI

- **Sconti su Workshop e Corsi:** Promozione di sconti tramite email, social media ads e post organici su Instagram e TikTok.
- **Workshop specifici:** contenuti sponsorizzati con google e social media ads per promuovere workshop su argomenti ed esigenze del target , es “Strategie di crescita su TikTok”
- **Pacchetti all-inclusive a tempo limitato:** pacchetti che combinano corsi, consulenza personalizzata e altri servizi aggiuntivi (es. ebook/guide gratuite). Promozione di questi attraverso sponsorizzate e contenuti organici



LANDING PAGE

landing page con offerte speciali e promozioni, testimonianze, form di contatto e call to action chiare per l'acquisto di servizi o per essere contattati per una consulenza gratuita

FOLLOW-UP PERSONALIZZATO

Email e Chiamate di Vendita: Email personalizzate e chiamate di follow-up dopo la partecipazione a webinars e workshop, per rispondere a domande specifiche e proporre soluzioni su misura.

EMAIL MARKETING

Inviare email ai lead con offerte speciali e contenuti esclusivi.

Advocacy

COMMUNITY E NETWORKING

- **Accesso a Community:** accesso a gruppi Telegram esclusivi dove i membri possono condividere esperienze, fare domande e ottenere supporto.
- **Eventi di Networking:** eventi di networking online attraverso piattaforme di videoconferenza (es zoom, teams ecc..) per favorire le connessioni tra aspiranti content creator e micro-influencer.



FEEDBACK E MIGLIORAMENTO CONTINUO

Raccolta di **feedback e sondaggi** per migliorare continuamente i servizi offerti e rispondere alle esigenze dei clienti

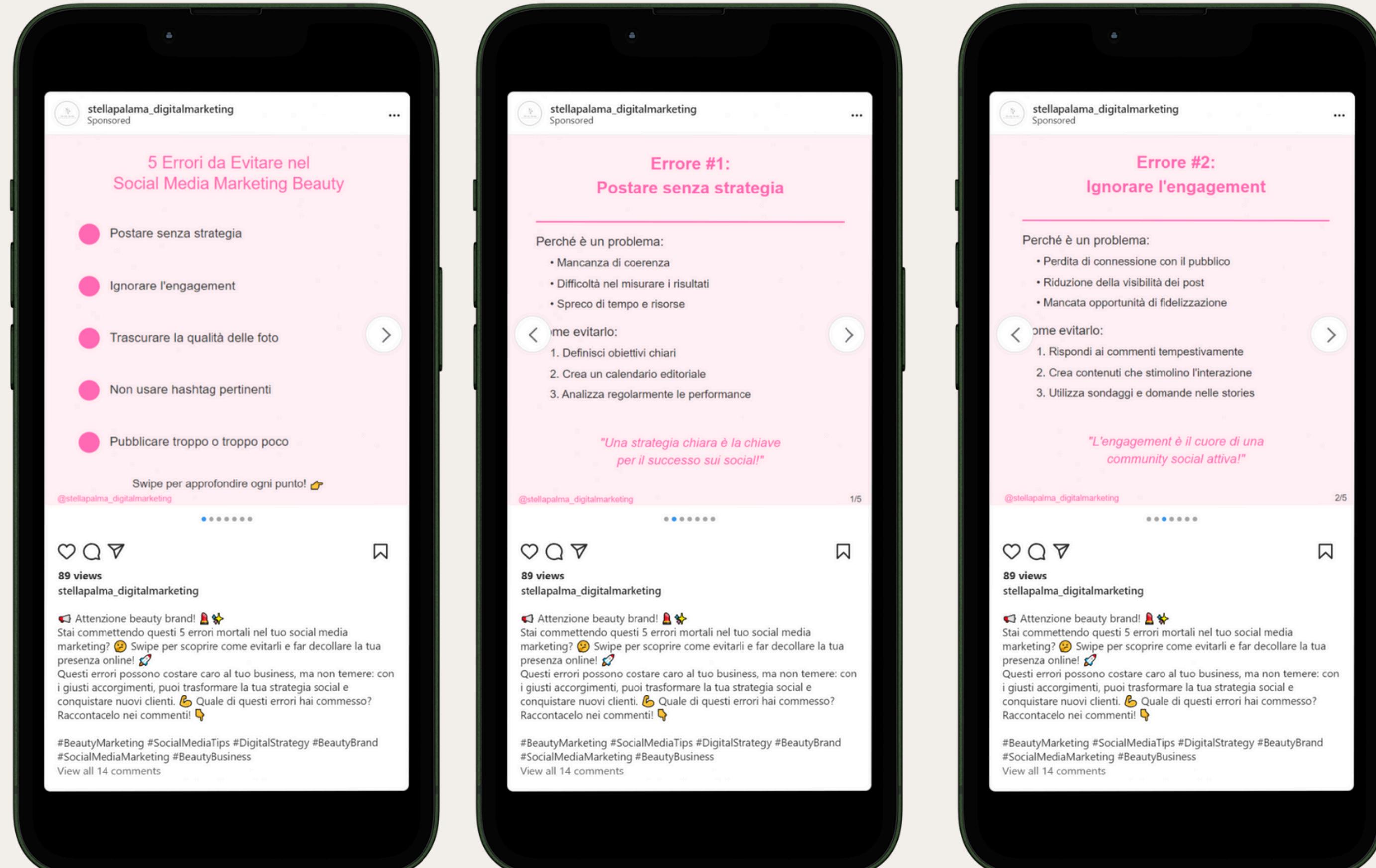
- **Instagram stories**
- **Google forms**
- **Sondaggi post workshop**

CONTENUTI ESCLUSIVI

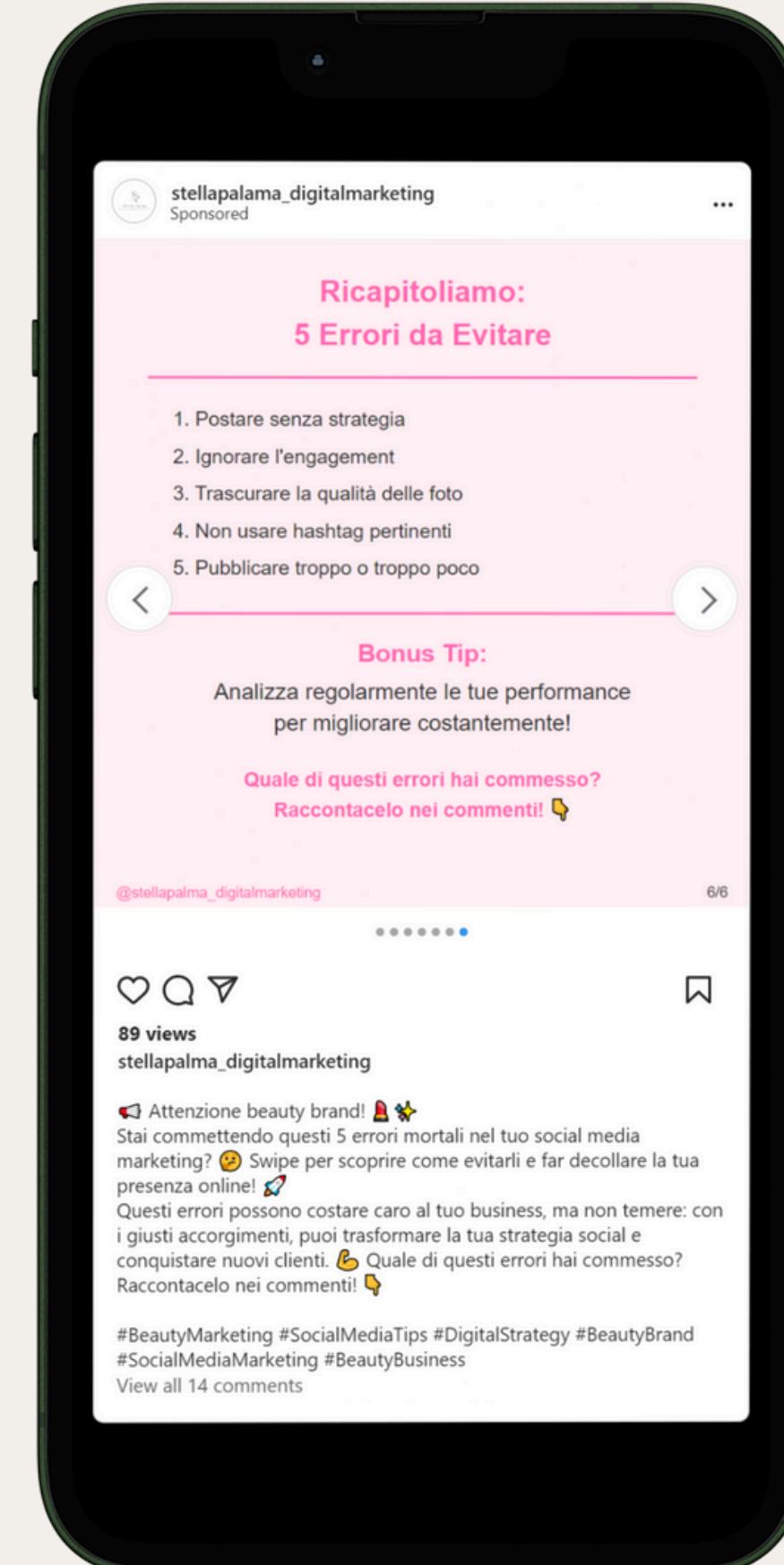
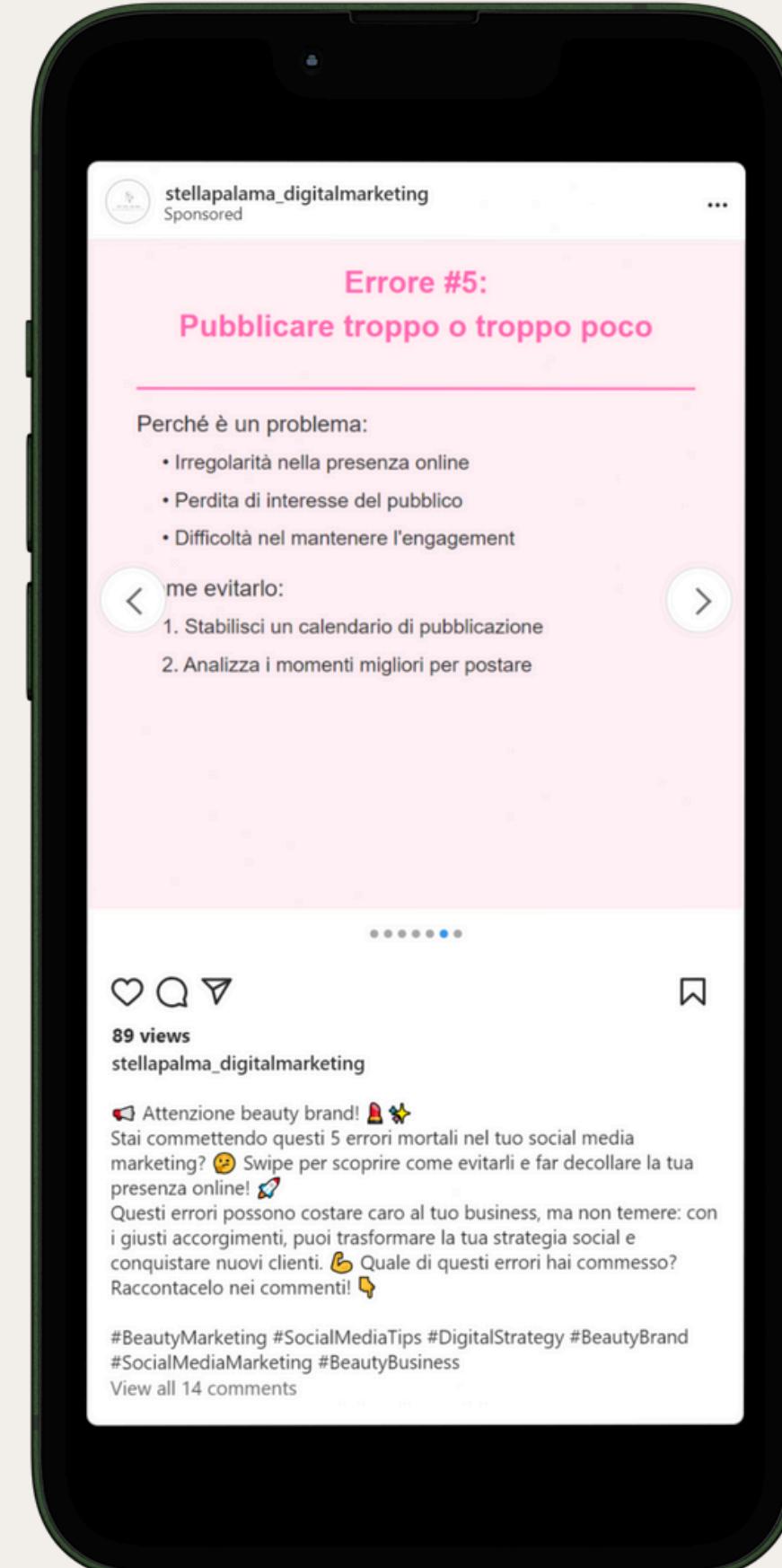
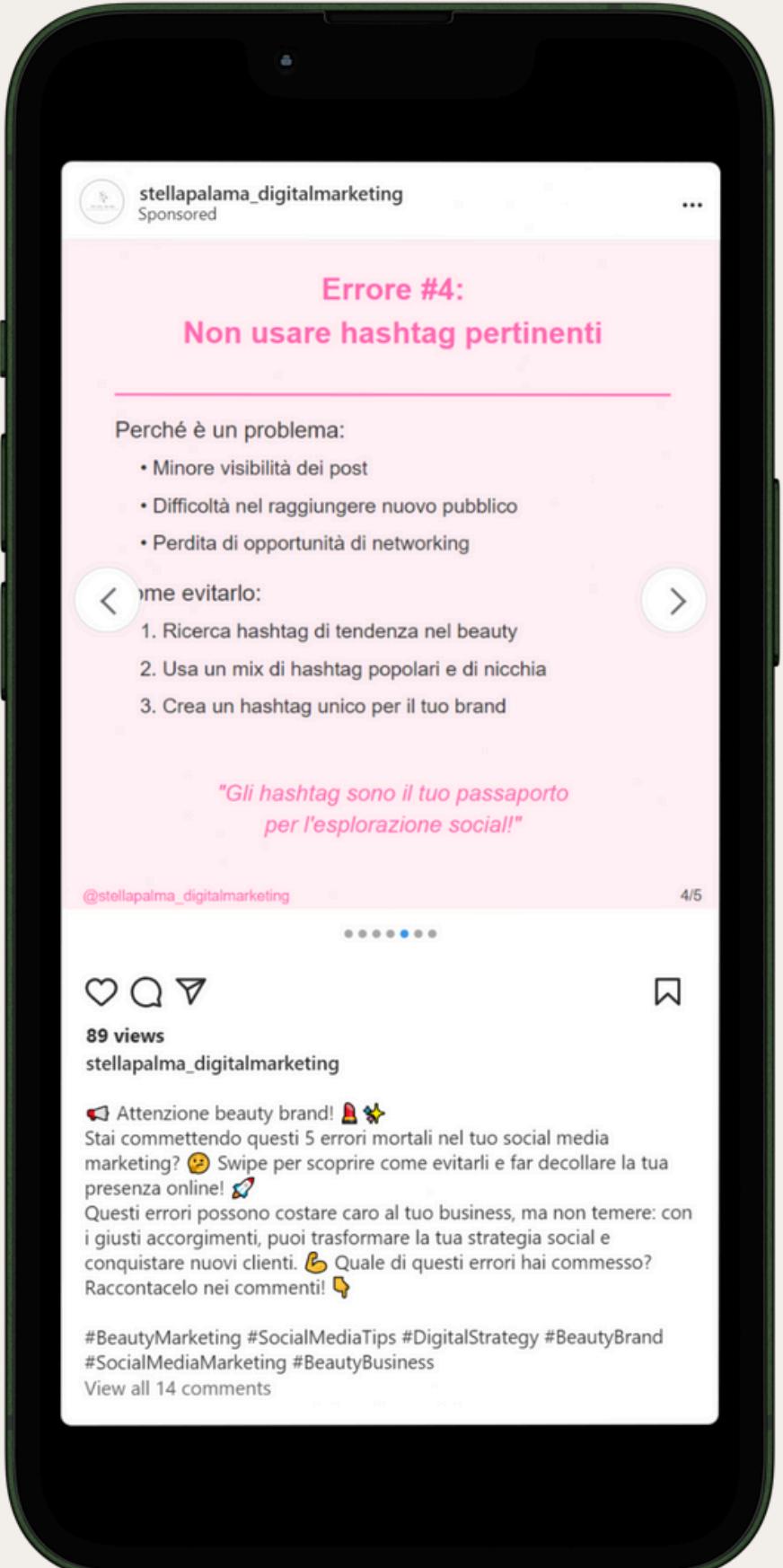
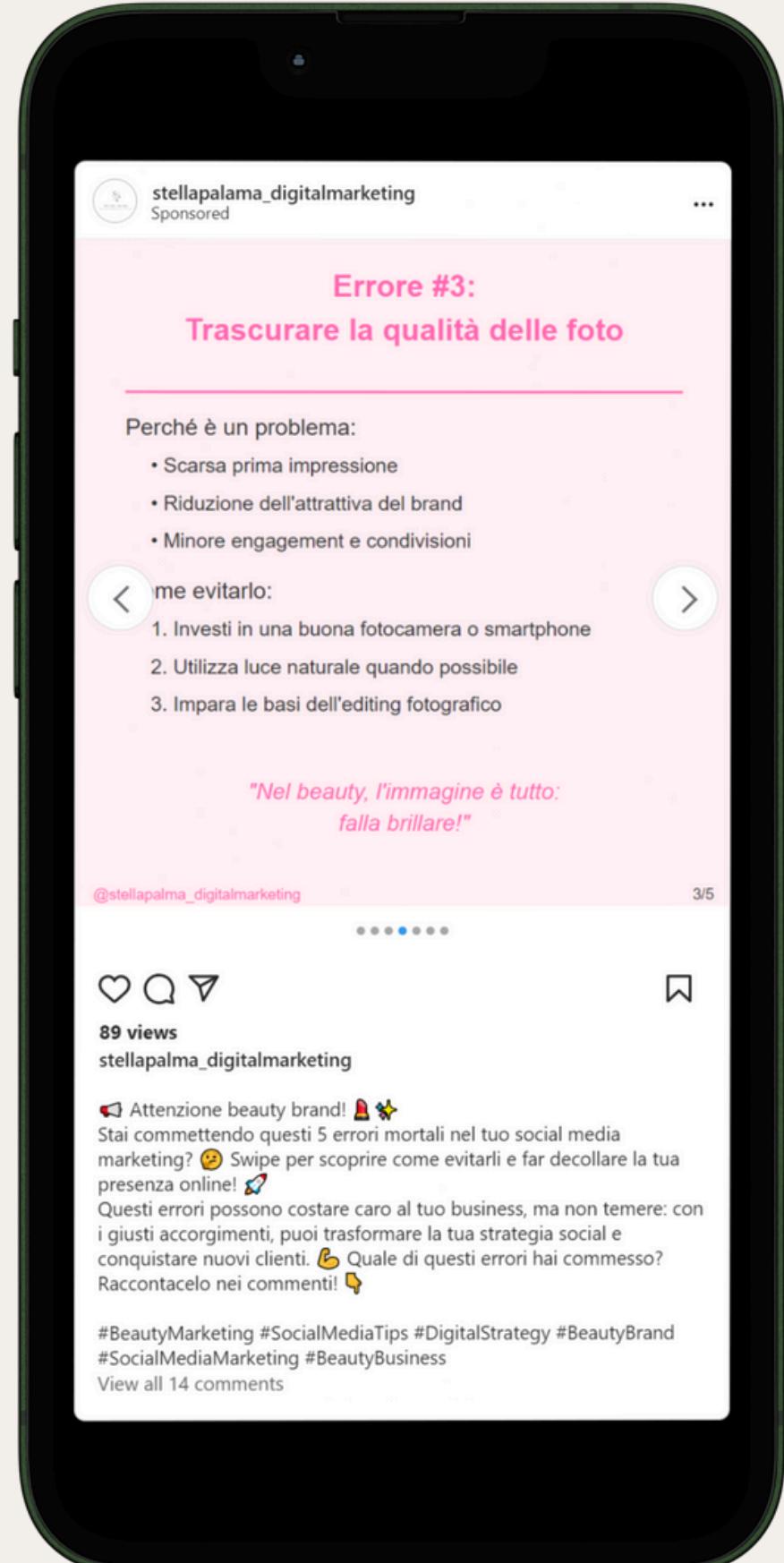
Email personalizzate e Social Media: Invio di contenuti esclusivi come case studies avanzati, accesso anticipato a nuovi workshop e corsi, e aggiornamenti sulle ultime tendenze di marketing digitale.

Mockup Awareness-IG

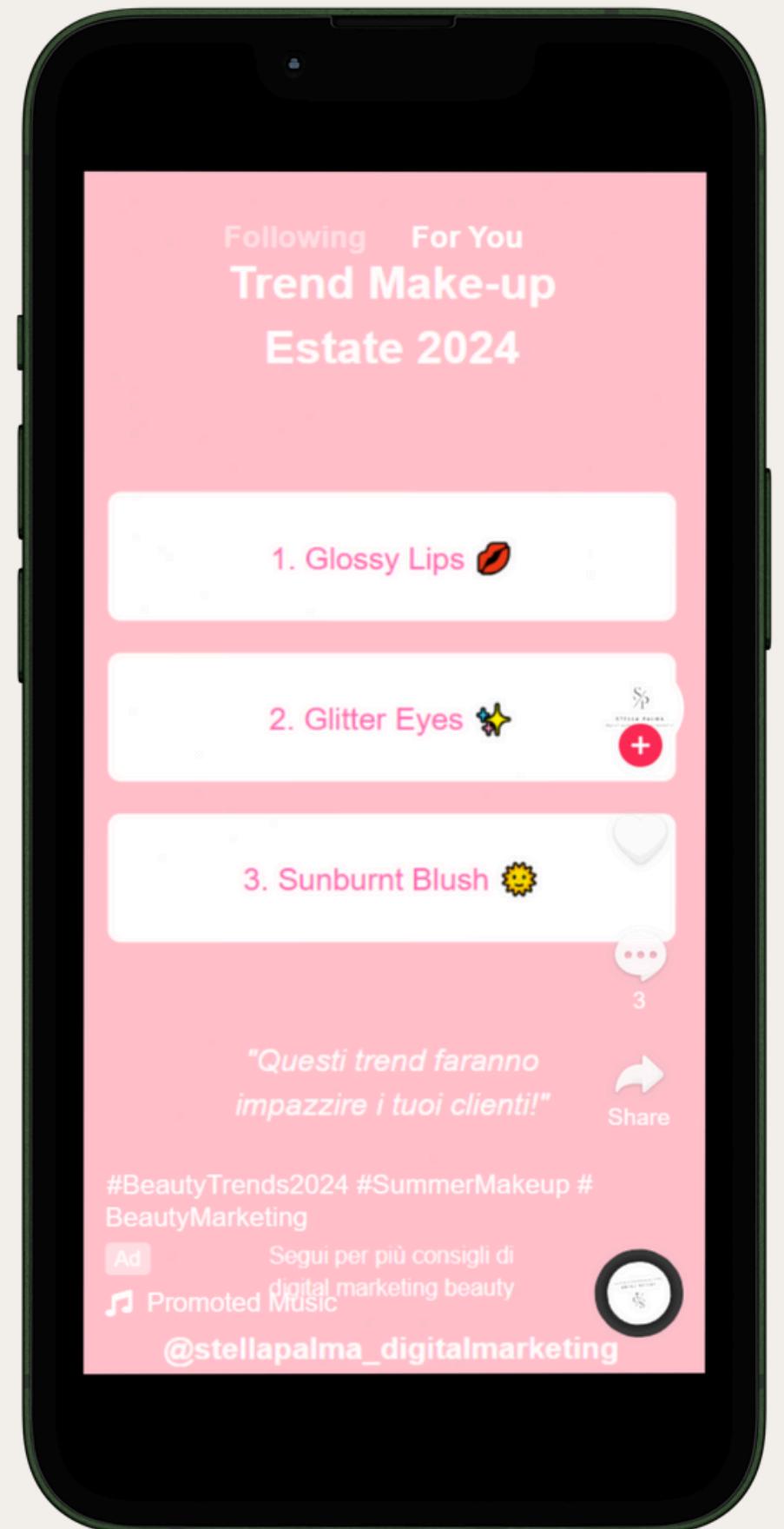
Piccole aziende beauty



Mockup Awareness - IG Piccole aziende beauty



Mockup Awareness - TikTok



Piccole aziende beauty

TESTO DESCRITTIVO

☀️ Trend Make-up Estate 2024 alert! 🌟

Sei pronta a far brillare il tuo beauty brand questa estate? 💄✨

Ecco i 3 must-have per i tuoi clienti:

1 Glossy Lips 💋

2 Glitter Eyes ✨

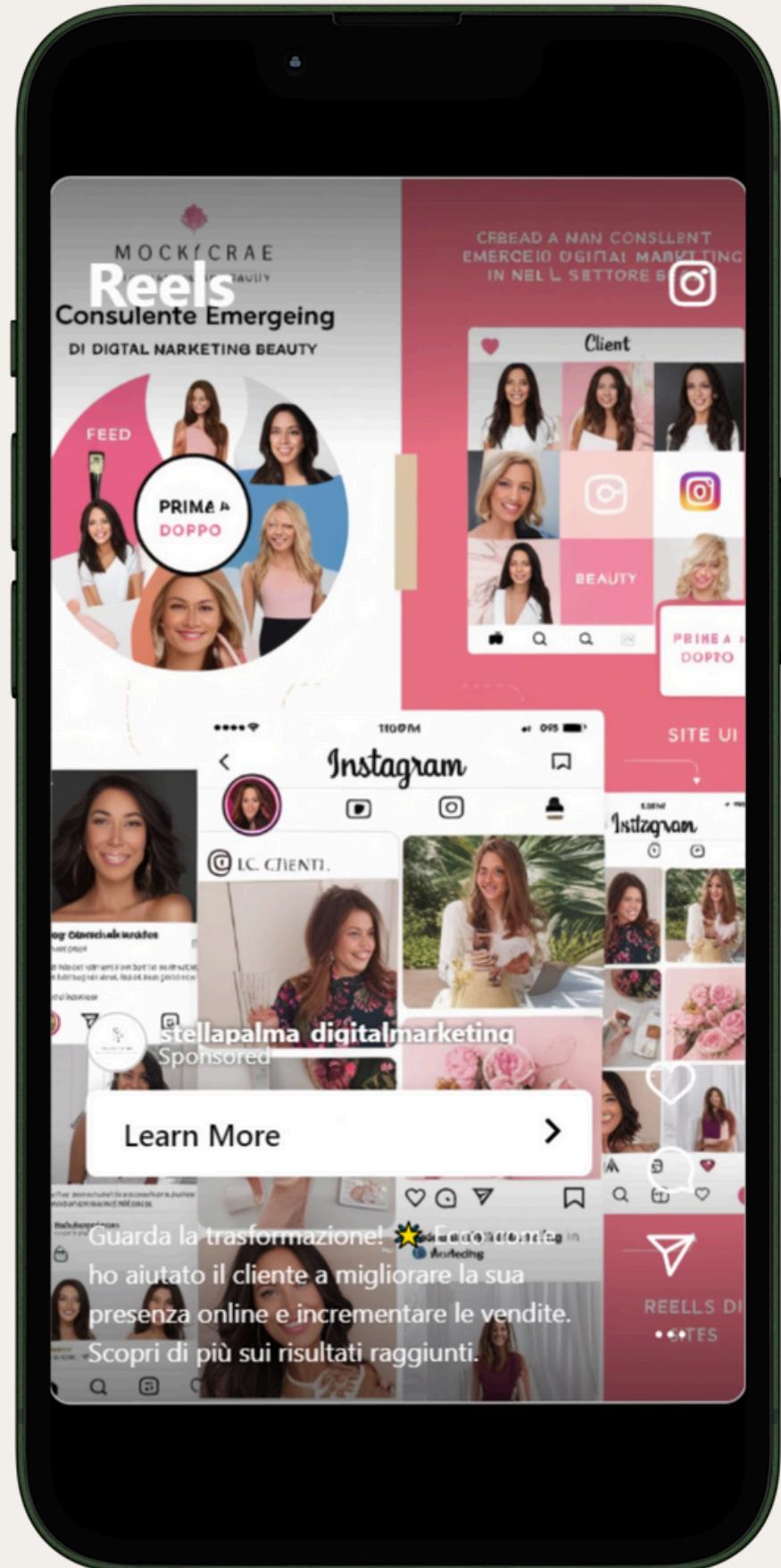
3 Sunburnt Blush ☀️

Segui per più tips di digital marketing per il tuo beauty business! 🚀

#BeautyTrends2024 #SummerMakeup

#BeautyMarketing

Mockup Consideration-IG



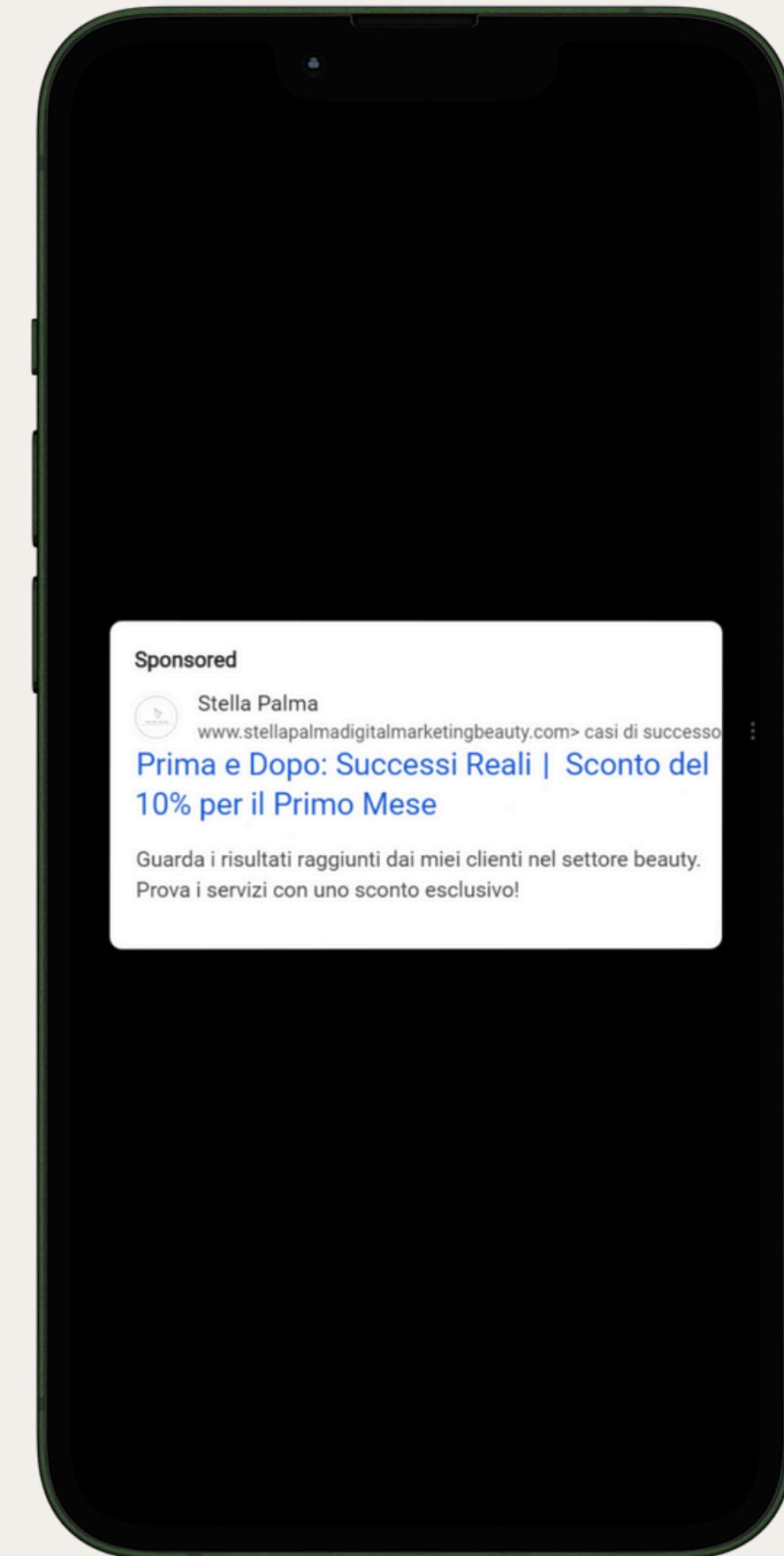
Piccole aziende beauty

TESTO DESCRITTIVO

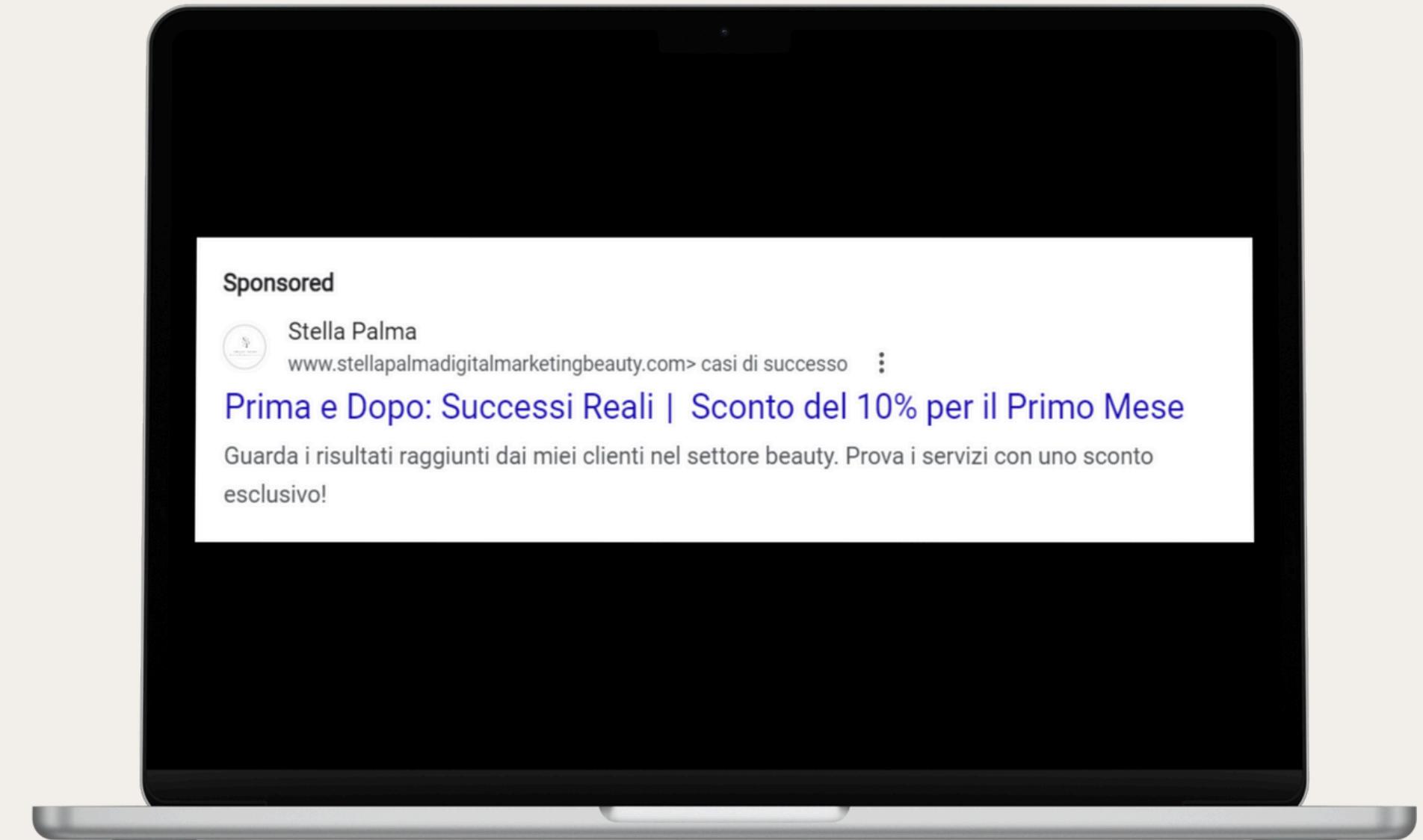
Guarda la trasformazione! 🌟 Ecco come ho aiutato il cliente a migliorare la sua presenza online e incrementare le vendite. Scopri di più sui risultati raggiunti.

CTA "Link in bio per maggiori dettagli".

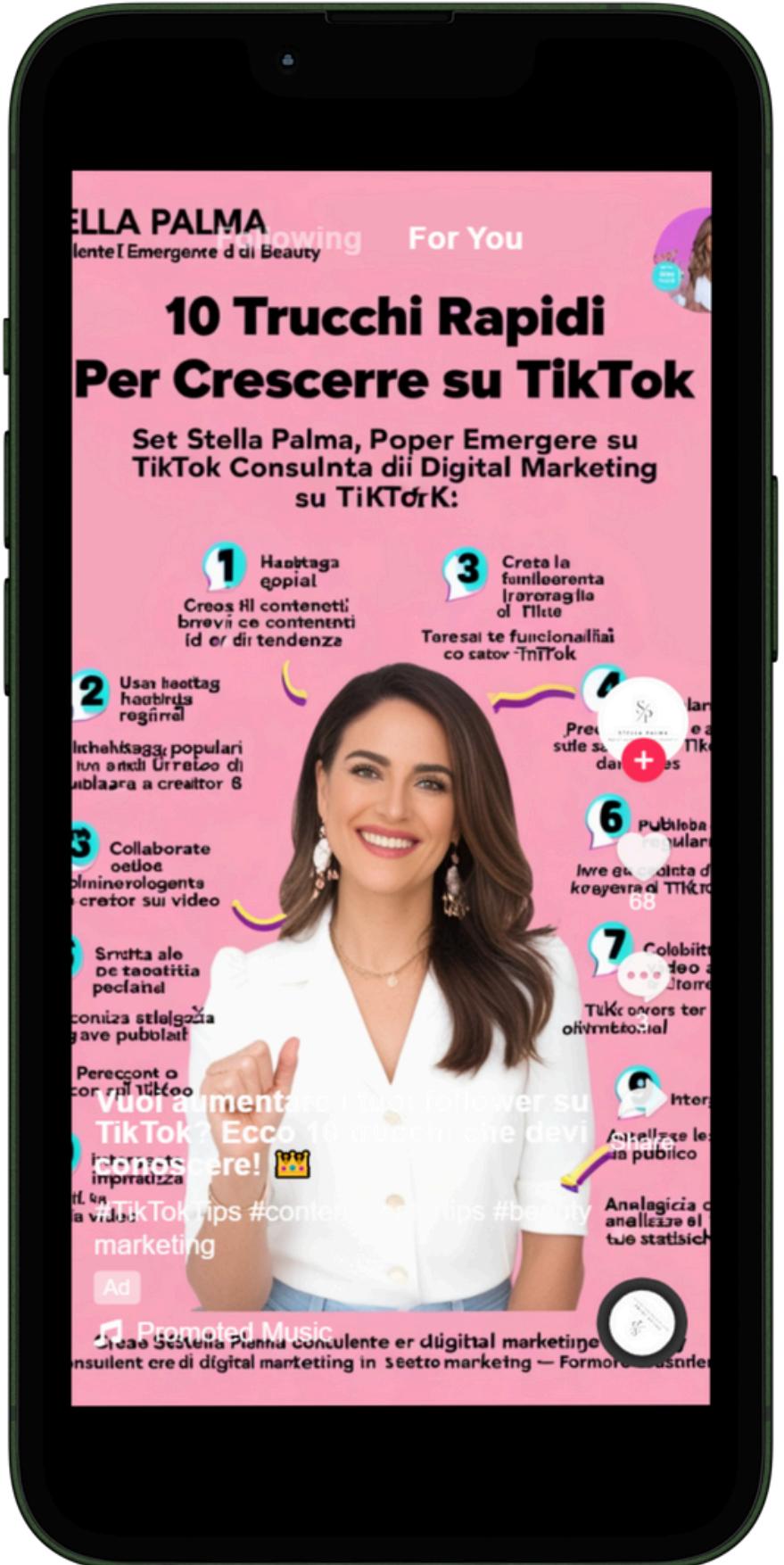
Mockup Conversion-Google ADS



Piccole aziende beauty



Mockup Awareness-TikTok



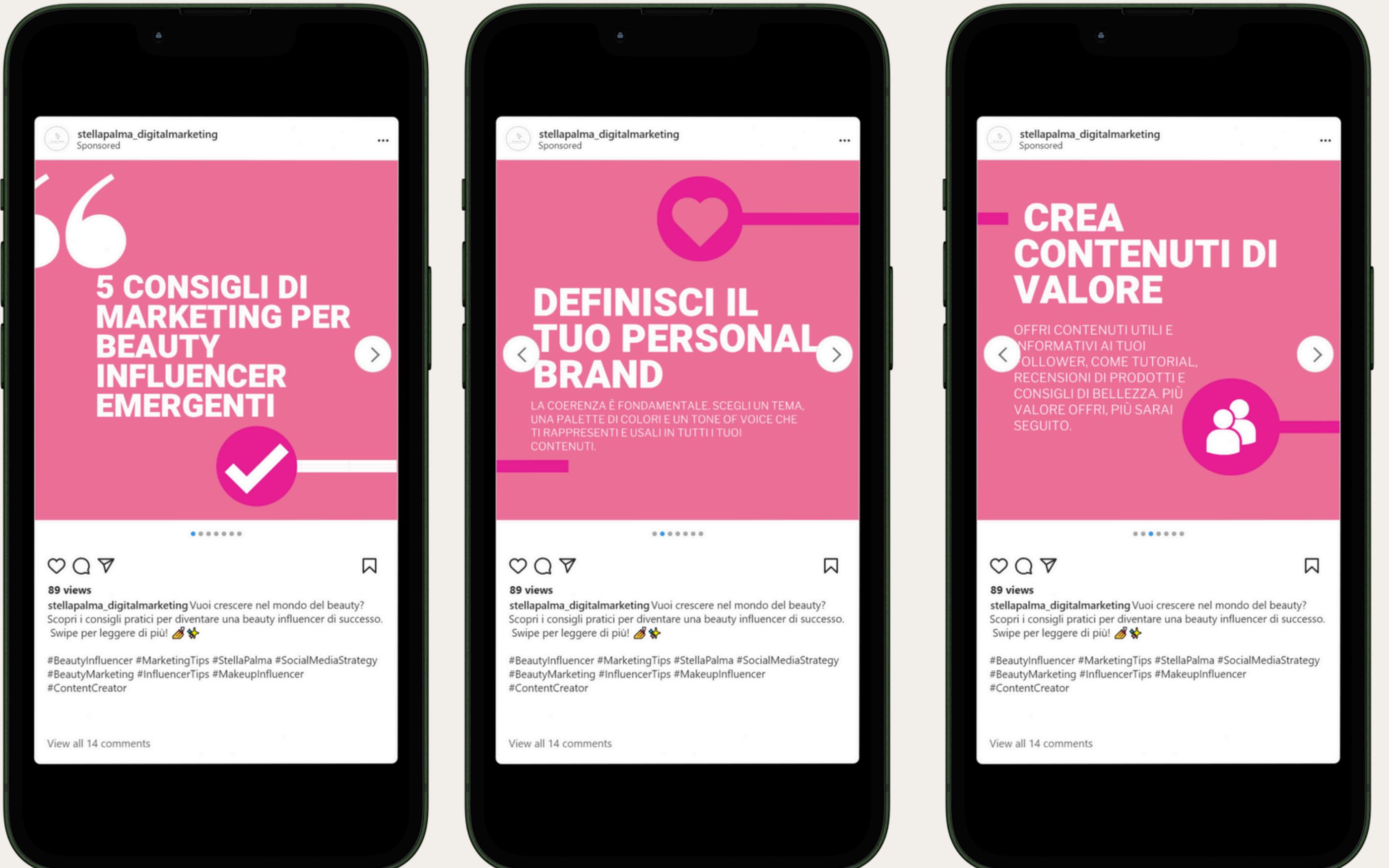
ASPIRANTI CONTENT
CREATOR E BEAUTY
INFLUENCER EMERGENTI

TESTO DESCRITTIVO

"Vuoi aumentare i tuoi follower su TikTok? Ecco 10 trucchi che devi conoscere! 🤩"

Mockup Awareness-IG

ASPIRANTI CONTENT
CREATOR E BEAUTY
INFLUENCER EMERGENTI



Mockup Awareness-IG

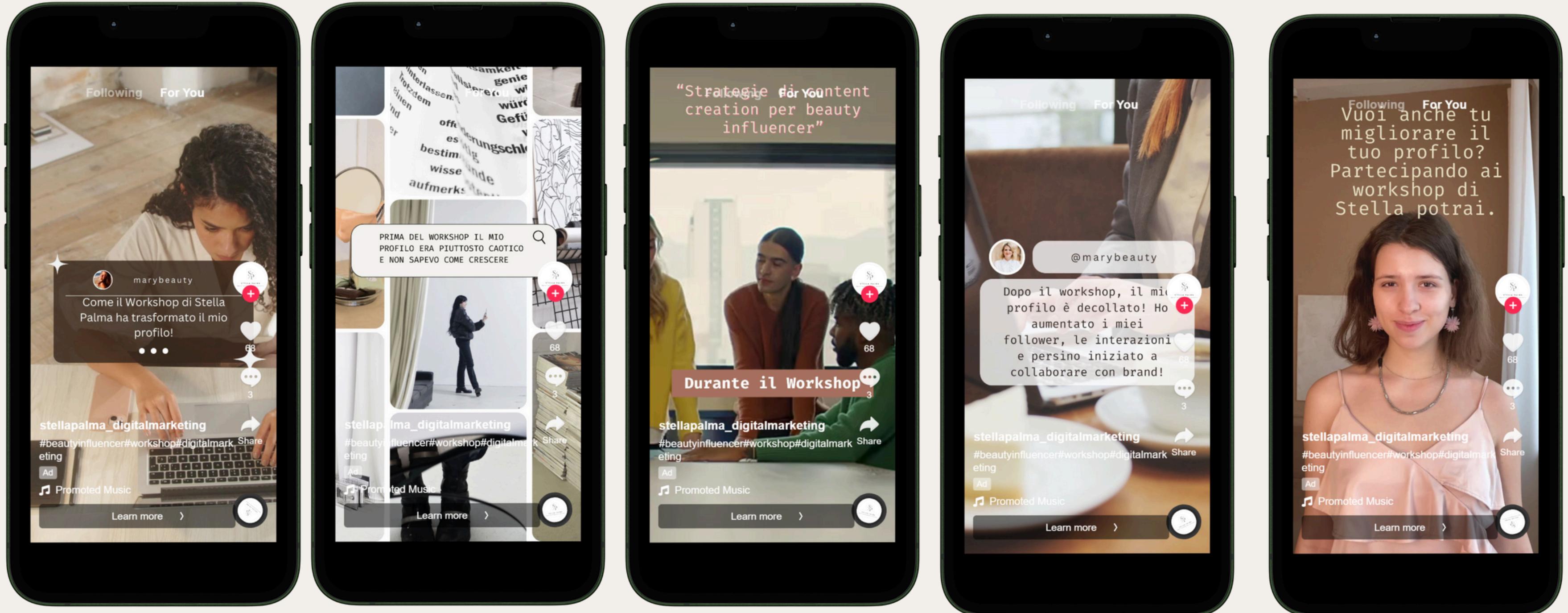
ASPIRANTI
CREATORI E BEAUTY
INFLUENCER EMERGENTI



Mockup Consideration

TikTok – video testimonianza adv

ASPIRANTI
CREATORI E BEAUTY
INFLUENCER EMERGENTI



Mockup Conversion e Advocacy

ASPIRANTI
CONTENT
CREATOR E BEAUTY
INFLUENCER EMERGENTI



Stories IG
sponsorizzata



Stories IG
sponsorizzata per
Evento di
Networking



Grazie per
l'attenzione

📞 +123-456-7890

✉️ stellapalma1997@gmail.com