



Ottimizzazione Bartender Academy

Programma

I contenuti di questo report



- 01 Richiesta cliente
- 02 Analisi cliente e mercato
- 03 Analisi problemi
- 04 Soluzioni

Richiesta cliente



AUMENTO DEL TASSO CTR



AUMENTO DELLA CONVERSIONE
DELLA COMPILAZIONE DEL MODULO



SOCIAL IMPROVEMENT

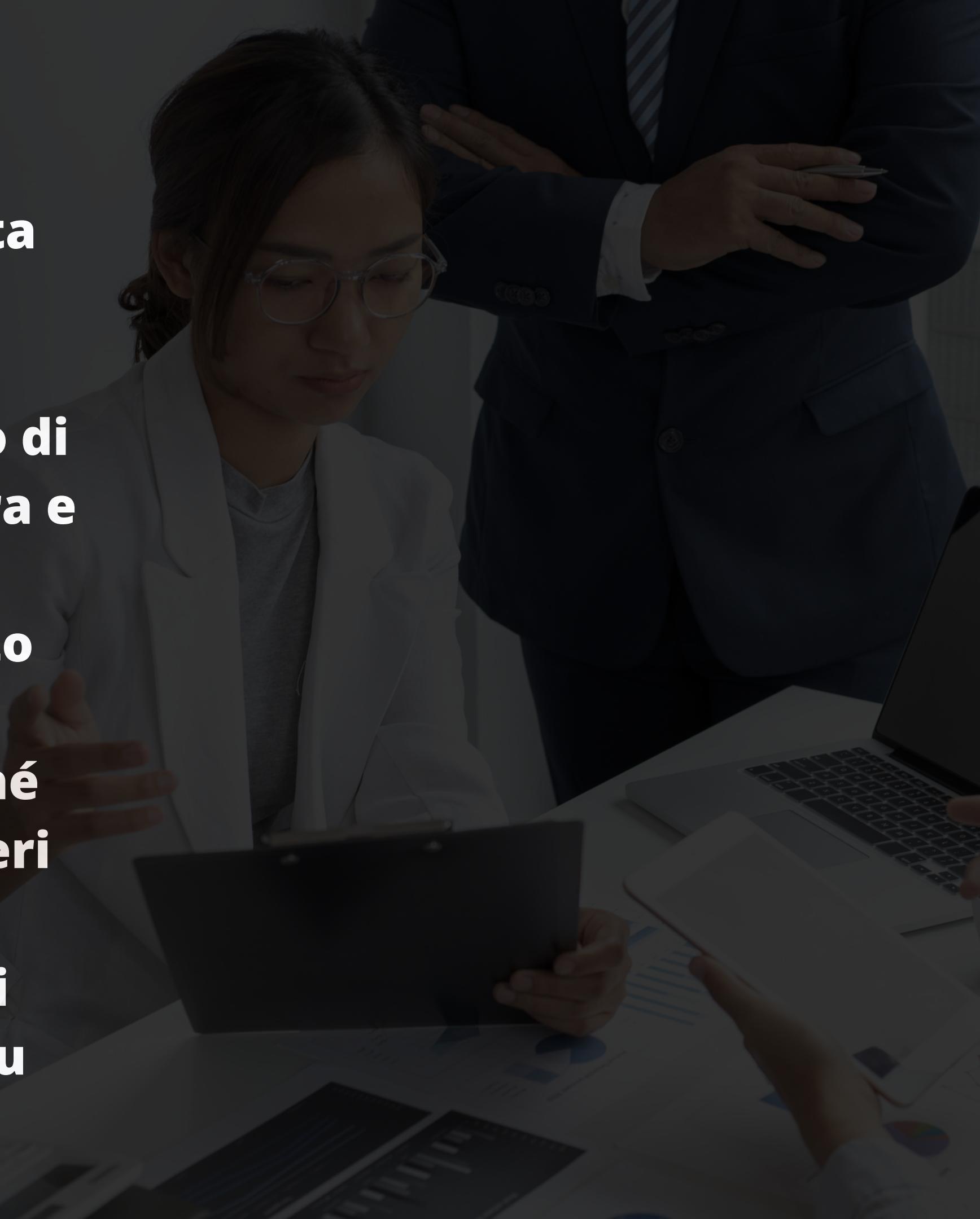
Analisi cliente

Bartenders Bar Academy è una scuola di alta formazione professionale per barman e barman acrobatici

Bartenders Bar Academy nasce da un gruppo di barman professionisti che attivamente lavora e si aggiorna continuamente, spinti tutti dalla grande passione per questo lavoro.

Abbiamo iniziato ad organizzare corsi perché volevamo permettere a tutti di diventare veri barman professionisti.

Oltre ai corsi offriamo anche un servizio di catering professionale è personalizzabile su richiesta.



Analisi tecnica

Innanzitutto, dopo un'attenta analisi tramite GtMetrix, risulta evidente che il sito web, sebbene sia allineato alla media dei competitor, risulta leggermente più lento e potrebbe compromettere l'esperienza dell'utente. Tale situazione è aggravata dall'ampio utilizzo di immagini e da un codice non ottimale e poco efficiente, che influisce negativamente sulla velocità del sito web.

Inoltre, potresti considerare l'utilizzo di strumenti e tecniche per la compressione delle immagini, in modo da ridurne il peso senza compromettere la qualità visiva.

Questo potrebbe aiutare a ridurre il tempo di caricamento del sito web e migliorare l'esperienza dell'utente.

Soluzioni

"Per ottimizzare la velocità del tuo sito web e migliorare l'esperienza dell'utente, ti consiglio di prendere in considerazione i seguenti suggerimenti:

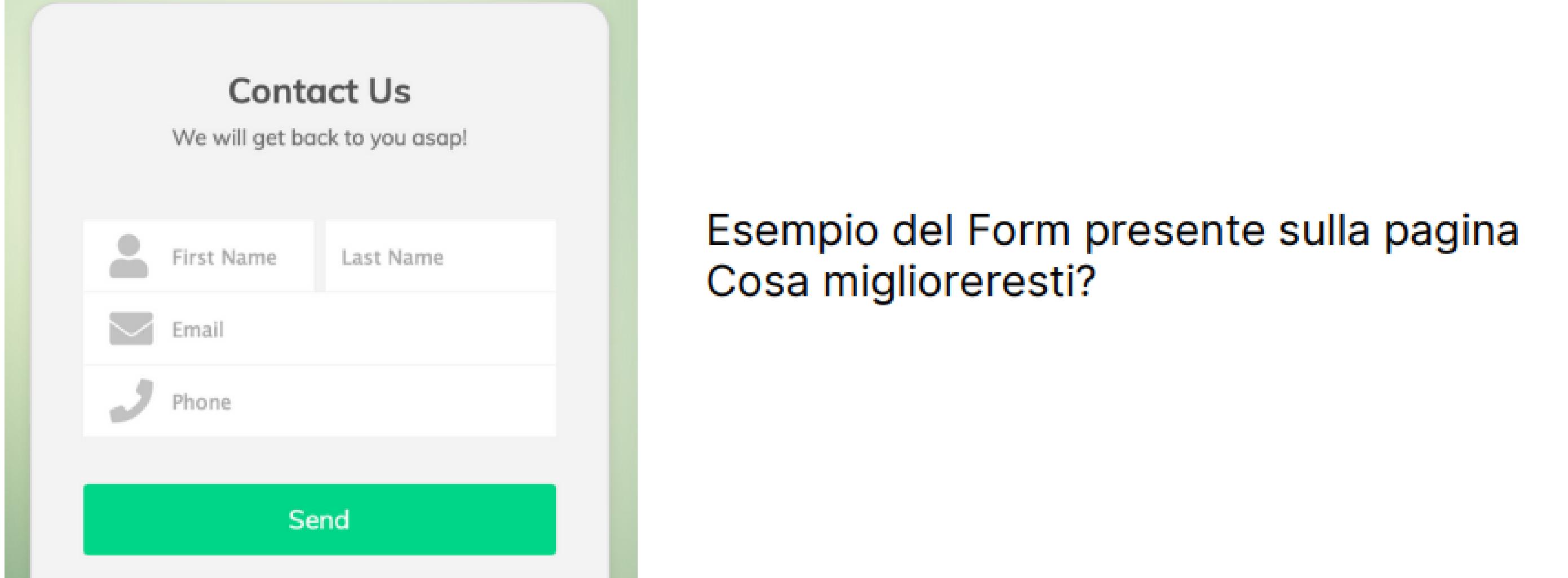
- 1. Riduci la dimensione delle immagini: l'utilizzo di immagini di grandi dimensioni può rallentare il caricamento del sito. Ti suggerisco di ridurre le dimensioni delle immagini e utilizzare formati compressi come JPEG o PNG.**
- 2. Utilizza un codice ottimizzato: un codice ottimizzato può migliorare la velocità del sito web. Ti consiglio di minimizzare il codice HTML, CSS e JavaScript, evitare l'utilizzo di plug-in inutili e di verificare che il tuo sito web sia valido rispetto agli standard W3C.**
- 3. Utilizza testi semantici ottimizzati: invece di utilizzare immagini in eccesso, ti consiglio di inserire testi che spieghino meglio il tuo servizio. In questo modo potrai migliorare la comprensione del tuo servizio da parte degli utenti e dei motori di ricerca, migliorando così la tua ottimizzazione SEO tecnica.**

Ricorda che questi fattori non solo migliorano l'esperienza dell'utente ma sono anche importanti per una ottimizzazione SEO tecnica. Un sito web veloce, ben strutturato e con testi semantici ottimizzati può migliorare il posizionamento del tuo sito web nei risultati di ricerca organici."

ANALISI DEL SITO WEB

- Una Home Page
- Una Pagina Contatti
- Una Thank You Page visibile solo agli utenti che compilano il Form per richiedere maggiori info

La Home Page contiene solo informazioni sul corso e un bottone con CTA "richiedi maggiori info" che rimanda alla pagina contatti



The image shows a screenshot of a 'Contact Us' form. The form is titled 'Contact Us' and includes the subtext 'We will get back to you asap!'. It features four input fields: 'First Name' (with a person icon), 'Last Name' (with a person icon), 'Email' (with an envelope icon), and 'Phone' (with a telephone icon). Below these fields is a large green 'Send' button. To the right of the form, the text 'Esempio del Form presente sulla pagina Cosa migliorereresti?' is displayed in blue and orange.

Contact Us
We will get back to you asap!

First Name Last Name

Email

Phone

Send

Esempio del Form presente sulla pagina
Cosa migliorereresti?

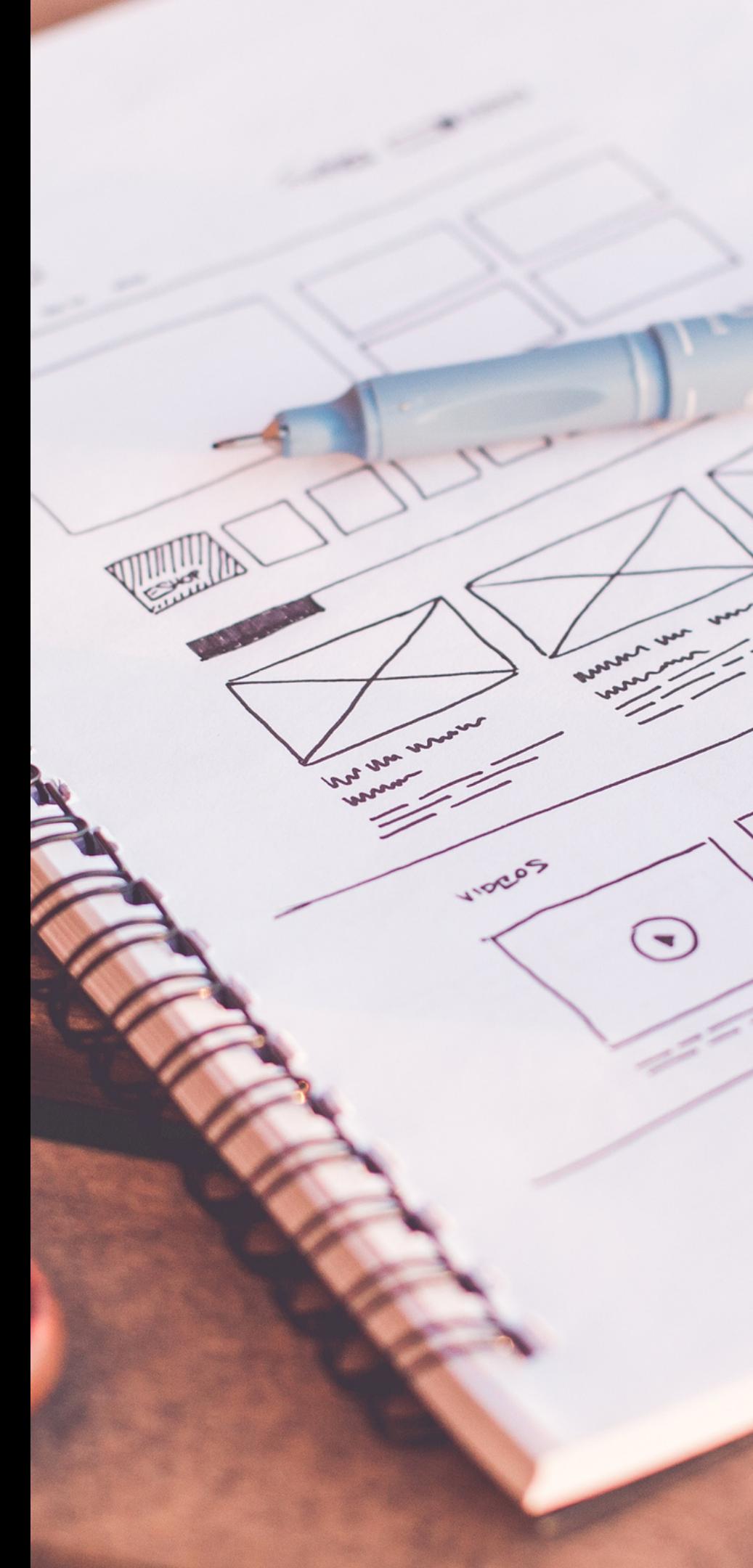
SOLUZIONE

In primo luogo, sarebbe opportuno considerare l'aggiunta di una pagina dedicata per ciascun servizio offerto dal sito web, come ad esempio i corsi di formazione e il servizio di catering. Ciò potrebbe aiutare a migliorare la navigazione degli utenti e facilitare la loro ricerca delle informazioni desiderate.

Inoltre, potrebbe essere vantaggioso arricchire il form d'iscrizione del sito web con offerte flash o contenuti gratuiti di valore per il target di riferimento, come ad esempio video esclusivi o guide di introduzione al mondo del bartending.

Questo potrebbe incentivare gli utenti a registrarsi al sito web e aumentare l'interesse nei confronti dei servizi offerti.

Considerando questi suggerimenti, si potrebbe migliorare la user experience del sito web e aumentare la sua attrattiva per il pubblico di riferimento.



ANALISI INSIGHTS MARKETING

La scuola per "sponsorizzarsi" ha attiva:

- Una campagna Social (Facebook e Instagram) con obiettivo "Acquisizione contatti" sul sito web. C'è solo un'inserzione attiva nella campagna
- Una campagna Google Search con annuncio che compare solo nella parte bassa della prima pagina



SOLUZIONI INSIGHTS MARKETING

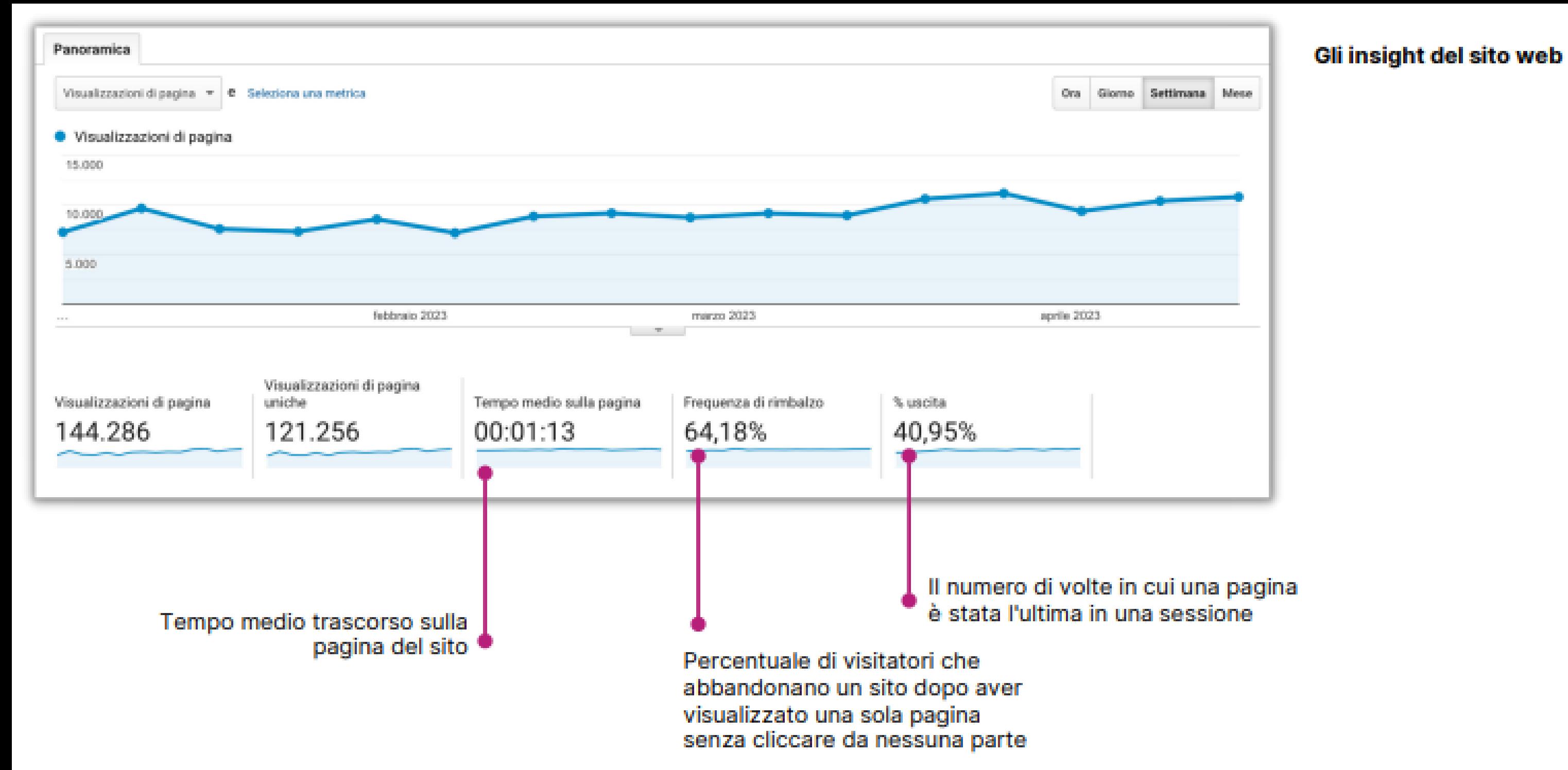
Sulla base delle attuali attività di marketing online in corso e degli Insight relativi ai risultati, ci sono alcune azioni consigliate per aumentare il numero di contatti e migliorare i tassi di conversione.

Innanzitutto, per la campagna social, si potrebbe considerare l'aggiunta di più inserzioni con una maggiore varietà di contenuti. Inoltre, sarebbe utile utilizzare un copy più aggressivo, ma senza perdere la chiarezza delle informazioni, per motivare gli utenti ad interagire con il sito web.

Per quanto riguarda la campagna Google Search, sarebbe possibile aumentare il tasso di conversione del modulo utilizzando tecniche di ottimizzazione dei contenuti delle pagine del sito web. Si potrebbe inoltre considerare l'aggiunta di una pagina di destinazione specifica per la campagna pubblicitaria, in modo da migliorare la coerenza tra l'annuncio e il contenuto della pagina di destinazione.

Infine, per il form presente sul sito web, si potrebbe arricchirlo con contenuti di maggior valore per il target di riferimento, come ad esempio offerte speciali o guide gratuite, e utilizzare un copy più aggressivo e persuasivo per incentivare gli utenti a compilare il modulo. Inoltre, l'aggiunta di un senso di urgenza o di scarsezza potrebbe essere un'ottima idea per aumentare la motivazione degli utenti a prendere azione.

ANALISI INSIGHTS MARKETING



ANALISI INSIGHTS MARKETING

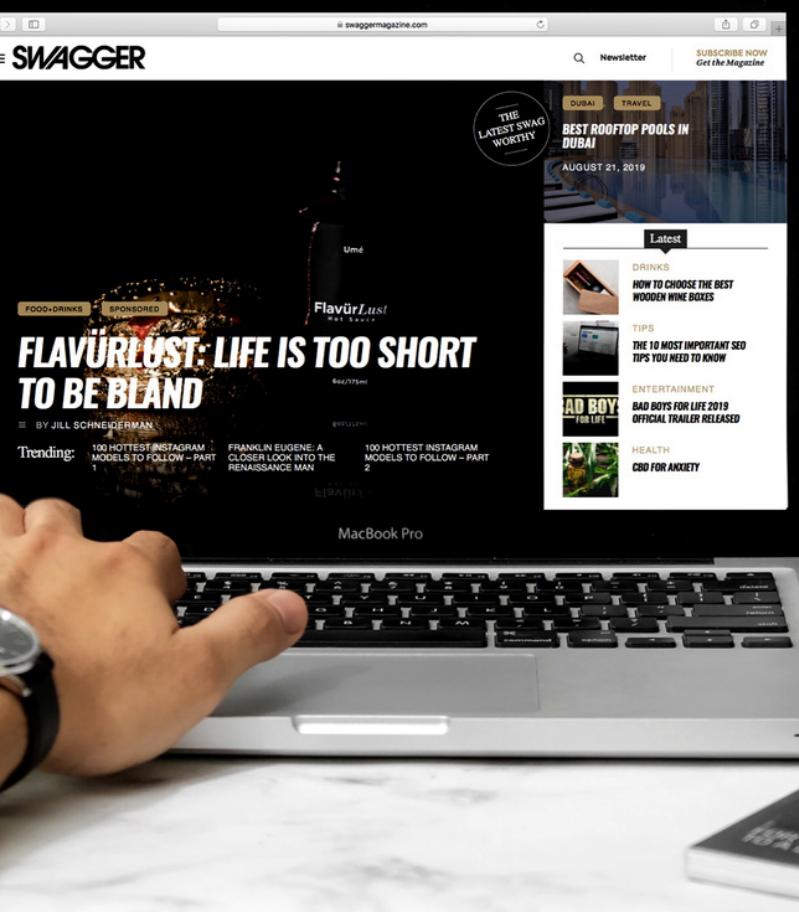
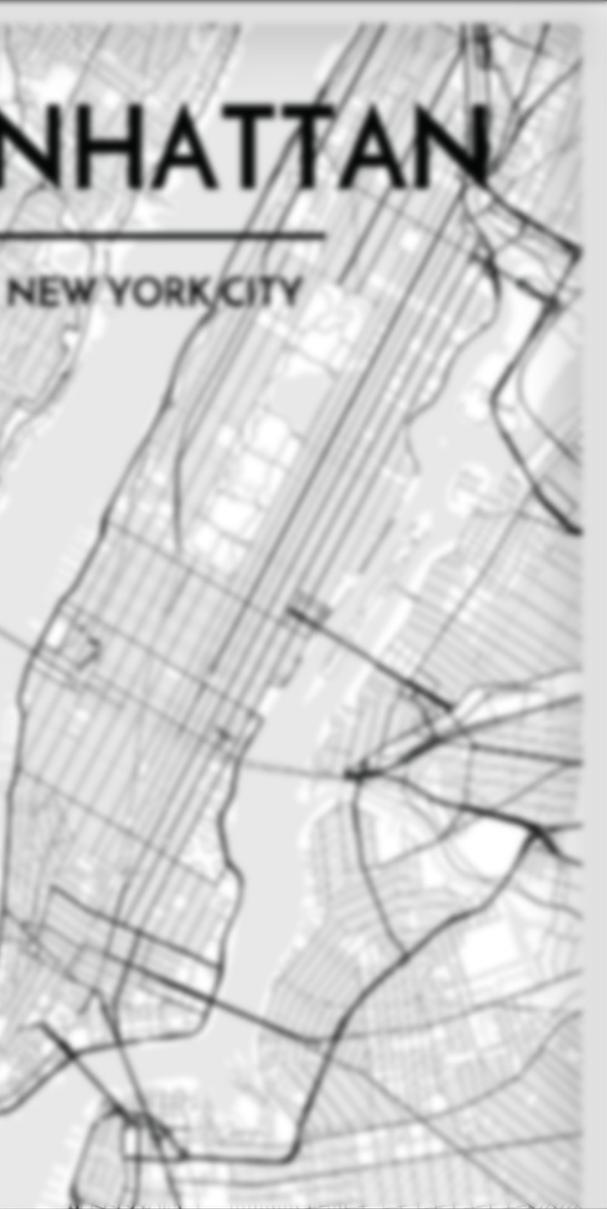
Visualizzazioni di pagina: 144.286 indica il numero totale di pagine visualizzate nel sito. È un dato positivo che indica una buona attività sul sito.

Visualizzazioni di pagina uniche: questo dato indica quante visite uniche il sito ha ricevuto. Se questo numero è significativamente inferiore alle visualizzazioni di pagina, potrebbe essere un indicatore che gli utenti non stanno trovando ciò che cercano e abbandonano il sito rapidamente.

Tempo medio sulla pagina: 00:01:13 indica la durata media che gli utenti passano su una pagina. Un tempo così breve può essere un segnale che il sito non sta offrendo contenuti interessanti o che la navigazione non è user-friendly.

Frequenza di rimbalzo: 64,18% indica la percentuale di visite in cui l'utente ha lasciato il sito dopo aver visualizzato solo una pagina. Questo può essere un segnale che gli utenti non stanno trovando ciò che cercano o che il sito non offre un'esperienza utente positiva.

Percentuale uscita: 40,95% indica la percentuale di visite in cui l'utente ha lasciato il sito dopo aver visualizzato più di una pagina. Questo dato potrebbe essere positivo, ma potrebbe anche indicare che gli utenti stanno incontrando difficoltà nella navigazione del sito.



ANALISI INSIGHTS MARKETING

Posizione completamento obiettivo	Completamenti obiettivo	% Completamenti obiettivo
1. /contatti/	1.905	 87,07%
2. /grazie-per-aver-ci-contattato/	265	 12,11% 

L'87,05% degli utenti che visualizzano la pagina del form per le info su 1.905 è un dato positivo, poiché indica che molti utenti sono interessati ad approfondire i servizi offerti. Tuttavia, la percentuale di conversione del 12,11% su 268 potrebbe essere migliorata.

Per migliorare la conversione del form, potremmo valutare di semplificare il processo di compilazione del form, riducendo il numero di campi richiesti e rendendolo più intuitivo. Inoltre, potresti considerare di offrire un incentivo, come uno sconto sui servizi offerti, per incoraggiare gli utenti a completare il form.

TESTO CONCLUSIVO

In base ai dati forniti, è possibile che il sito web di bartending e corsi di formazione e catering stia incontrando alcune difficoltà nell'offrire un'esperienza utente positiva. Gli indicatori di tempo medio sulla pagina e frequenza di rimbalzo suggeriscono che gli utenti potrebbero non trovare il contenuto del sito interessante o facile da navigare.

Per migliorare l'esperienza utente e aumentare l'engagement, potrebbe essere utile offrire contenuti più interessanti e coinvolgenti, come video tutorial o guide di formazione gratuite. Inoltre, potresti migliorare la navigazione del sito e rendere più chiaro il messaggio dei tuoi servizi offerti, in modo che gli utenti possano trovare facilmente ciò che cercano e rimanere più a lungo sul sito.

Per quanto riguarda la campagna pubblicitaria, consiglio di arricchire il form con maggiori contenuti e di utilizzare un copy più aggressivo e coinvolgente, aggiungendo anche un senso di urgenza per incentivare gli utenti a compilare il form.

Per migliorare i tassi di conversione, potresti utilizzare strumenti come Google Analytics per monitorare le attività degli utenti sul sito e identificare le pagine che stanno causando la maggior parte dei problemi. Inoltre, potresti utilizzare A/B testing per valutare l'efficacia dei tuoi contenuti e delle tue strategie di marketing e apportare modifiche in base ai risultati ottenuti.

In definitiva, migliorare l'esperienza utente sul sito e le strategie di marketing potrebbe aiutare a ottenere una maggiore visibilità e un aumento delle conversioni.

