



IMPERIVM AGENCY

Le 3 P:  
Pubblico, Piattaforme e Pubblicità

# Guida al marketing efficace

**Come migliorare la tua presenza  
online e le tue vendite**





# Chi siamo

Siamo un'agenzia di comunicazione dedicata a fornire soluzioni creative e innovative per il successo del tuo brand.

Con un team di esperti appassionati, ci impegniamo a offrire servizi di alta qualità in ambito di branding, marketing digitale, consulenza strategica e sviluppo web.



## CEO & FOUNDER

*Dario Angeloro*

Nel settore digital dal 2018 attraverso e-commerce in Dropshipping; ha lavorato inoltre presso un'azienda fisica gestendo personale lavorativo e spese per il miglioramento dei servizi svolti per la PA in 3 diversi comuni italiani.





# Vision & Mission



## Visione Aziendale

Dare alle aziende fisiche e digitali un'opportunità per migliorare la loro presenza sul digitale e non farsi opprimere dai costi del "fisico" e dalla concorrenza mondiale che ci attanaglia.



## Missione aziendale

Attraverso le nostre conoscenze ed esperienze nel settore, diamo opportunità a chi sta per iniziare oppure a chi è da anni nel processo, a migliorare la sua strategia e creare il suo pubblico di utenti (futuri clienti).



# 1. Identifica il tuo pubblico target

Per identificare il tuo pubblico puoi seguire queste semplici regole:

1. **Ricerca di mercato** - Sondaggi, interviste o analisi dati demografici possono aiutarti a trovare il tuo pubblico ideale
2. **Segmenta il mercato** - dividi il tuo mercato per fascia d'età, sesso, posizione geografica, interessi o comportamenti d'acquisto dei tuoi potenziali clienti
3. **Crea il tuo "CLIENTE IDEALE"** - cerca di capire attraverso questa ricerca, chi potrebbe essere il tuo vero cliente, disposto ad investire nella tua attività

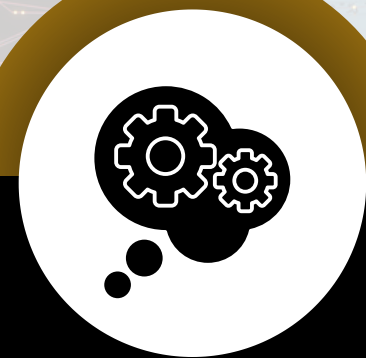
## Importanza di avere un cliente "IDEALE"

Perchè è importante avere un cliente ideale?  
Immagina di dare messaggi a "chiunque", in pochi saranno attratti;  
Immagina invece di darli a pochi ma qualitativamente buoni,  
quanti di loro si fermeranno ad ascoltarti?  
Se vendi borse o gioielli, il tuo target è maggiormente femminile,  
quindi perchè proporlo a tutti?



## 2. Crea una strategia di marketing

Creare una strategia efficace, è la chiave per capire come poter lavorare per portare più risultati possibili ai tuoi clienti. Devi capire che la strategia è la parte essenziale per avere risultati e nuovi clienti. Immagina un'auto di Formula 1 che vuole vincere la sua gara, non può farlo senza sapere di quanti giri è il tracciato, quali pneumatici utilizzare, quando fare il cambio gomme, quali sono i punti di forza della sua auto... Come puoi pretendere di riuscirci tu, senza avere una strategia alle spalle?



### Pianificazione Strategica

1. Definisci gli obiettivi: Gli obiettivi devono essere SMART per poterli raggiungere (Guarda il video del mio profilo per capire come poterli creare).
2. Analizza il tuo lavoro e cerca di capire quali siano i tuoi punti di forza e soprattutto differenzianti dai tuoi competitor.



### Comunica efficacemente

1. Comunica nel modo migliore: Marketing Online, Marketing sui Social Media, Pubblicità Offline (tutte con un messaggio coerente a ciò che vuoi comunicare)
2. Crea il tuo calendario per tener traccia di ciò che fai e quando lo fai (contenuti Instagram, contenuti Tik Tok, Inizio/Fine pubblicità...)



# 3. Marketing Digitale

Ora ti mostrerò quali sono le strategie che puoi sfruttare a tuo vantaggio attraverso il marketing digitale

## Content Marketing



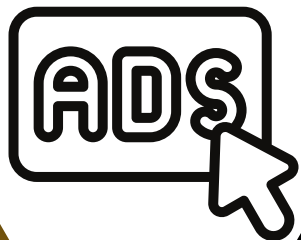
È il marketing che dovrai utilizzare più spesso e da organizzare attraverso un calendario. Alcuni esempi? Blog nel tuo Sito Web, Video (Reels, Tik Tok, YouTube...), Podcast, Interviste, Brochure Digitali, Cataloghi...

## Email Marketing



Fondamentale per fidelizzare i clienti, generalmente più economico delle altre forme di marketing. Inoltre è possibile analizzare i risultati e personalizzare le mail per arrivare al target in modo più efficace.

## ADS



Le pubblicità sulle piattaforme Social o su Google. Ad oggi è uno dei modi più efficaci per arrivare al pubblico e raggiungere i potenziali clienti in target nel modo più rapido. Cruciale anche è il monitoraggio dei risultati per migliorare di volta in volta l'ADS.

## SEO



Usato nei motori di ricerca, fondamentale per raggiungere clienti in organico, comparando tra i primi risultati di ricerca; inoltre la SEO non riguarda solo la ricerca di parole chiave, ma anche la fruibilità del sito web e la sua ottimizzazione.



# 4. Marketing sui Social Media



## Scelta delle piattaforme

**Facebook:** ad oggi utilizzato maggiormente da persone adulte, fidelizza il tuo brand;

**Instagram:** contenuti altamente visivi e orientato a stili di vita, branding visuale e pubblico giovane;

**Tik Tok:** contenuti brevi e coinvolgenti; tendenze virali e creative. Ottimo utilizzo per contenuti educativi e visivi.



## Creazione dei contenuti

**Post Informativi:** condividi info e suggerimenti utili rispetto al tuo prodotto/servizio;

**Video Tutorial:** mostra a tutti come utilizzare il tuo prodotto o come svolgi il tuo servizio

**Testimonianze:** intervista i tuoi clienti e condividi con tutti i risultati ottenuti!

**Live - Giveaway - Contenuti UGC**



## Coinvolgi la Community

**Interagisci sui social:** rispondi a commenti, utilizzali per creare contenuti;

**Feedback:** guarda quali contenuti preferiscono e cosa dicono nei commenti;

**Contest:** organizza contest per vincere un premio

**Q&A - Offerte Speciali - Crea Eventi e Incontri in persona**



## Analisi dei contenuti

Valuta ogni singolo aspetto del contenuto pubblicato o sponsorizzato:

- **Conversioni**
- **Reach**
- **Followers**
- **Tasso di Abbandono**
- **Click e visualizzazioni**
- **Tempo di Permanenza**
- **ROI**
- **Demografia** (età, sesso, interessi, posizione...)



# 5. Conversioni nel Marketing Digitale

Cos'è una conversione? La conversione è un'azione specifica da noi richiesta, svolta dal potenziale cliente dopo esser stato in contatto con un nostro contenuto o sponsorizzata.



## Definizione

**Tipi di conversione:** Registrazione al sito Web, acquisto di prodotti/servizi, iscrizione newsletter o download di contenuti.

**Obiettivi Specifici:** devi avere un obiettivo chiaro nella mente per lavorare con le conversioni, definisci se è vendere, far iscrivere i clienti o scaricare un'app



## Strumenti

Utilizza i codici di tracciamento per tracciare tutti i dati ricevuti:

- Pixel di Facebook
- Google Analytics
- Installa Tag Manager

Utilizza anche Link di tracciamento per capire se quella determinata azione richiesta, viene eseguita!



## Misurazioni

Calcola il tasso di conversione in %  
Tasso di conv=  
(numero conv/numero visitatori)\*100.

Se la percentuale è alta, allora il tasso di conversione è ottimo!

Se vuoi conoscere come ottimizzare, scrivimi in privato!



## 6. Ottimizzazione ed Evoluzione

Lavorare online, a differenza del locale fisico, richiede perenne evoluzione. Ciò che funzionava un mese fa, al 90% non funziona ora. Bisogna esser sempre al passo con i tempi per capire quali sono le novità sui social, quali le tendenze e come muoversi per essere virali.

01

### Adattamento ed Evoluzione

Lo notiamo su Tik Tok, quanto spesso hai visto i nuovi trend? ogni mese! Ed i vecchi trend funzionano ancora?

03

### Test, Test e ancora Test!

Devi testare per trovare la tua comunicazione, pubblica vari video e guarda i feedback degli utenti!

02

### Feedback Utenti

Devi capire cosa piace agli utenti e come proporlo al meglio. I vecchi contenuti non funzionano più ormai!

04

### Studia i concorrenti

Su cosa lavorano i concorrenti? Cosa pubblicano? Come lo pubblicano?



## 6. Feedback utenti

Il Feedback degli utenti è utile soprattutto a capire se il nostro lavoro è compreso dai nostri potenziali clienti e soprattutto se abbiamo qualcosa da migliorare. Come capire se i feedback sono positivi? Ecco qualche suggerimento:

### Commenti sui video

Ogni video dev'essere quasi un test per noi. Attraverso i commenti possiamo capire cosa funziona, cosa non va, e soprattutto cosa vorrebbero vedere gli utenti

### Sondaggi e Questionari

Per le attività fisiche, chiedere un feedback ai clienti, tramite sondaggi anonimi, è un ottimo metodo per capire cosa poter migliorare!

### Ricerca di Mercato

Cosa piace ai miei potenziali clienti? Posso fornirgli lo stesso prodotto/servizio? Posso mostrargli il mio valore attraverso ciò che possiedo già?



# 7. Benchmarking

Il Benchmarking è un processo di valutazione e confronto della tua azienda, paragonata alle concorrenti. Esistono 3 tipi di Benchmarking:



## Interno

Bisogna confrontare le prestazioni attuali dell'azienda, con quelle precedenti (anni o mesi passati). Bisogna quindi avere traccia e misurare tutti i risultati ottenuti, per garantirne il successo!



## Competitivo

Paragonare il proprio operato con quello dei concorrenti. Possiamo quindi monitorare i punti di forza e quelli di debolezza della nostra azienda e delle aziende concorrenti, permettendo di sviluppare ciò cui siamo più carenti.



## Funzionale

Analizzare i processi delle altre aziende, anche di settori diversi. Questo Benchmarking è utile a scoprire nuove attività da poter svolgere o verso dove il mercato si sta spostando. Utile per esser sempre al passo con i tempi!



# Contattaci

Siamo sicuri che queste dritte potranno migliorare la tua azienda! Ma ancor più sicuri che attraverso il nostro lavoro, potrai avere risultati UNICI nel tuo percorso!

Ecco i nostri recapiti, siamo lieti di risentirti!



cercaci su ogni social (LinkedIn - Facebook - Instagram)

**Imperivm Agency**



contattaci via mail

**info@imperivmagency.it**



Visita il nostro Sito Web

**www.imperivmagency.it**



Whatsapp o Telefono

**+39 331 79 15 878**







IMPERIVM AGENCY

# Ti aspettiamo!

Contattaci per avere  
maggiori informazioni



Visita il nostro sito

[www.imperivmagency.it](http://www.imperivmagency.it)