

CORSO DI WEB MARKETING

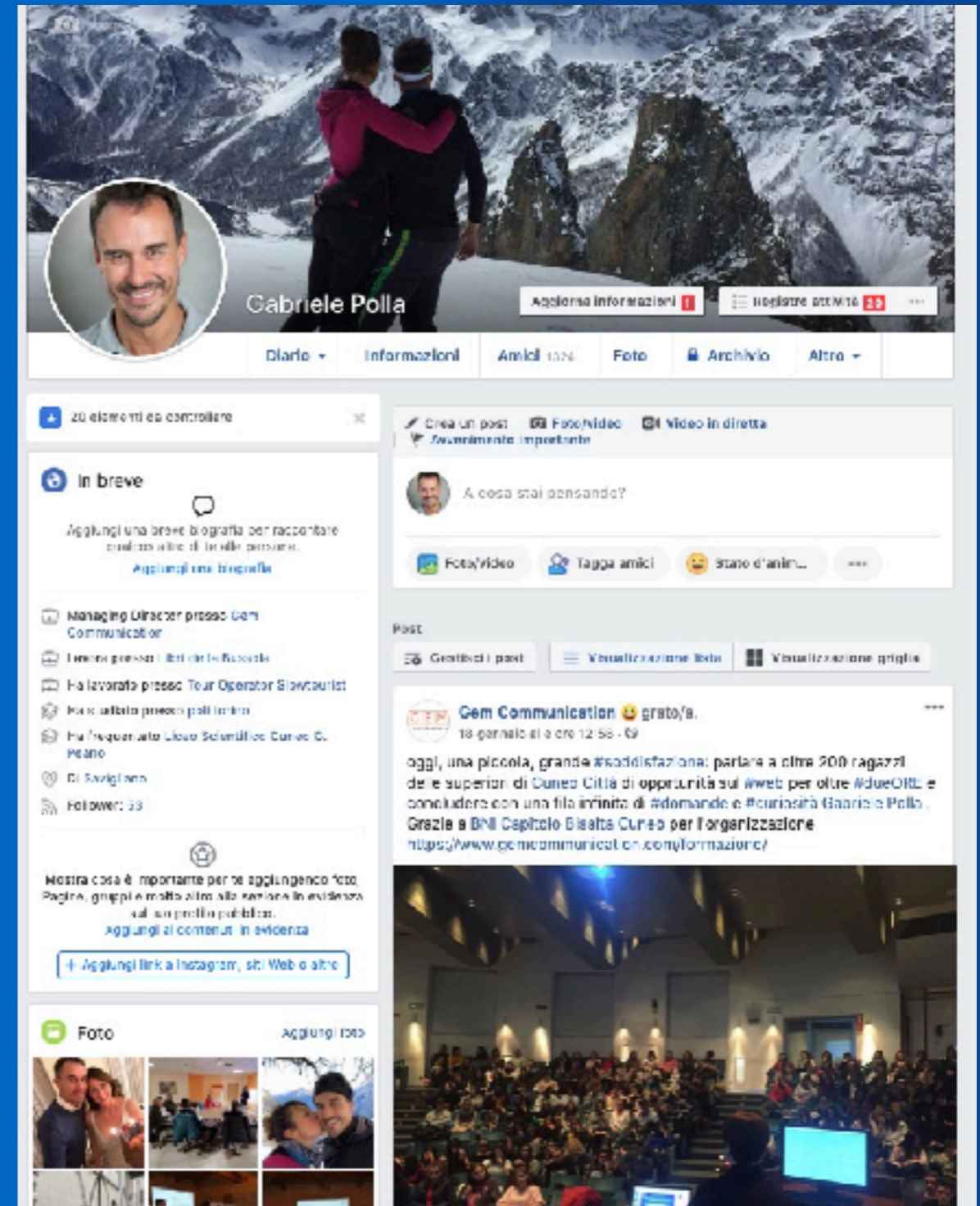
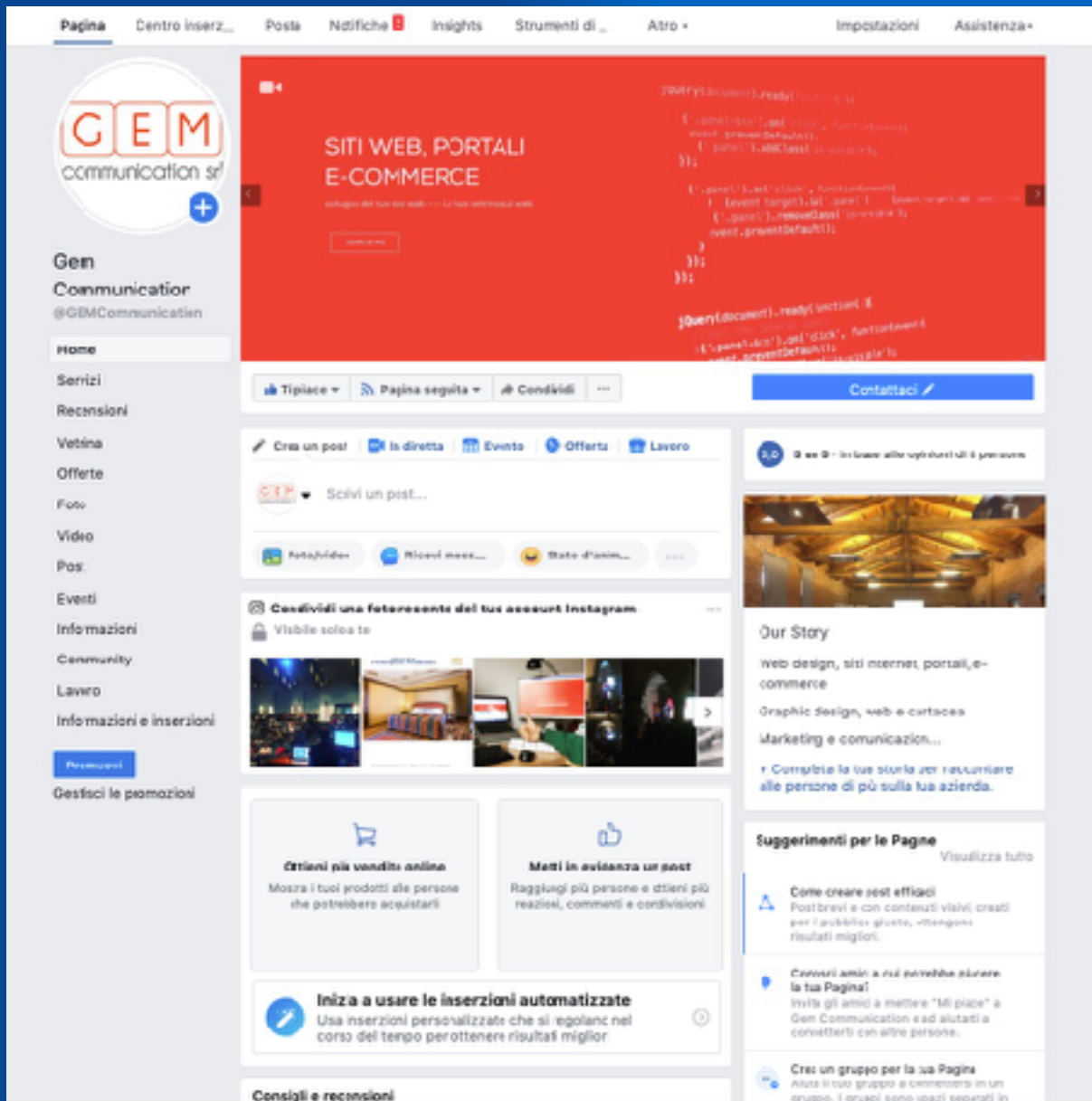
Web marketing e social media specialist



Qualche numero per iniziare contestualizzare un pò di mondo social:

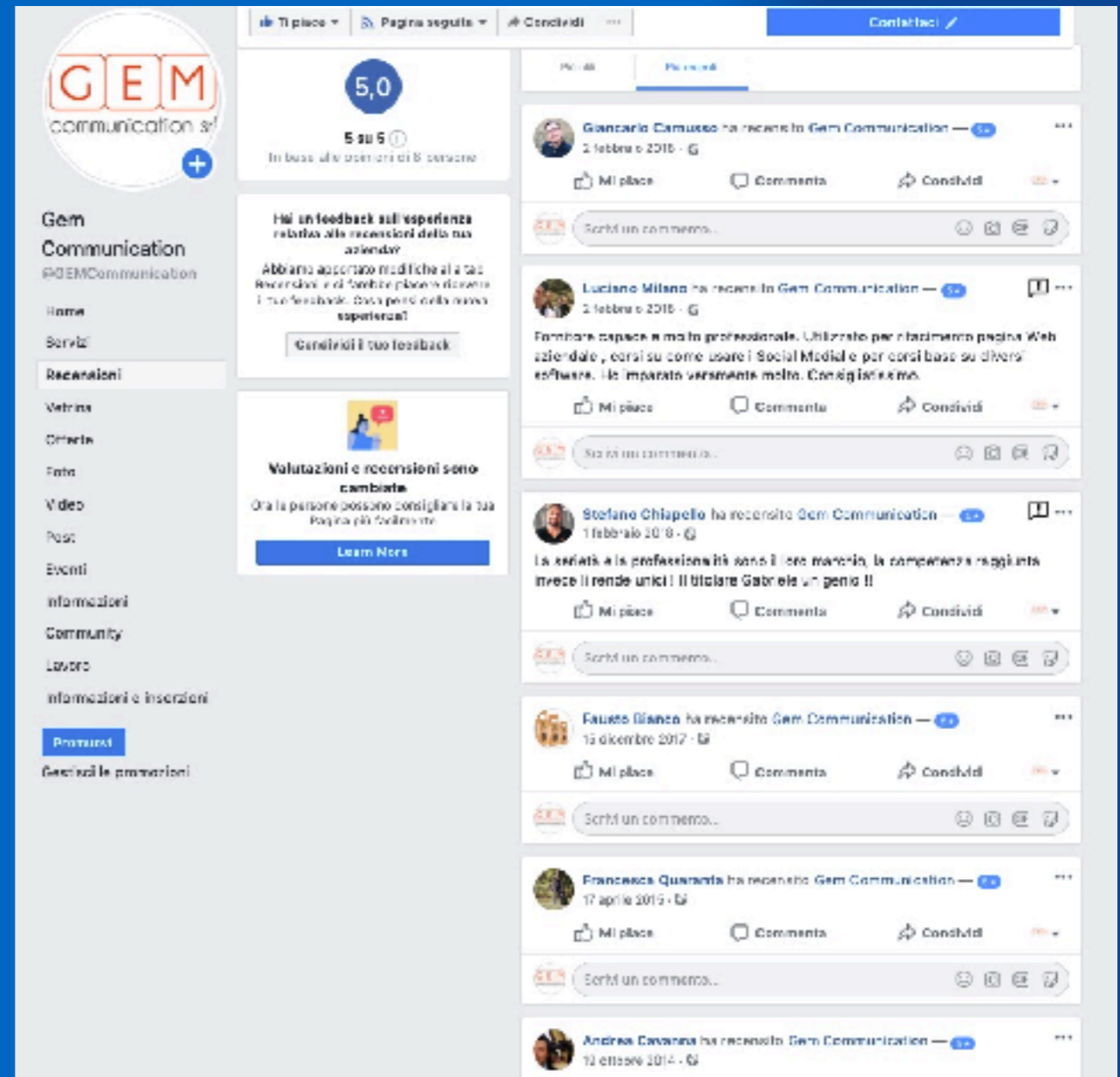
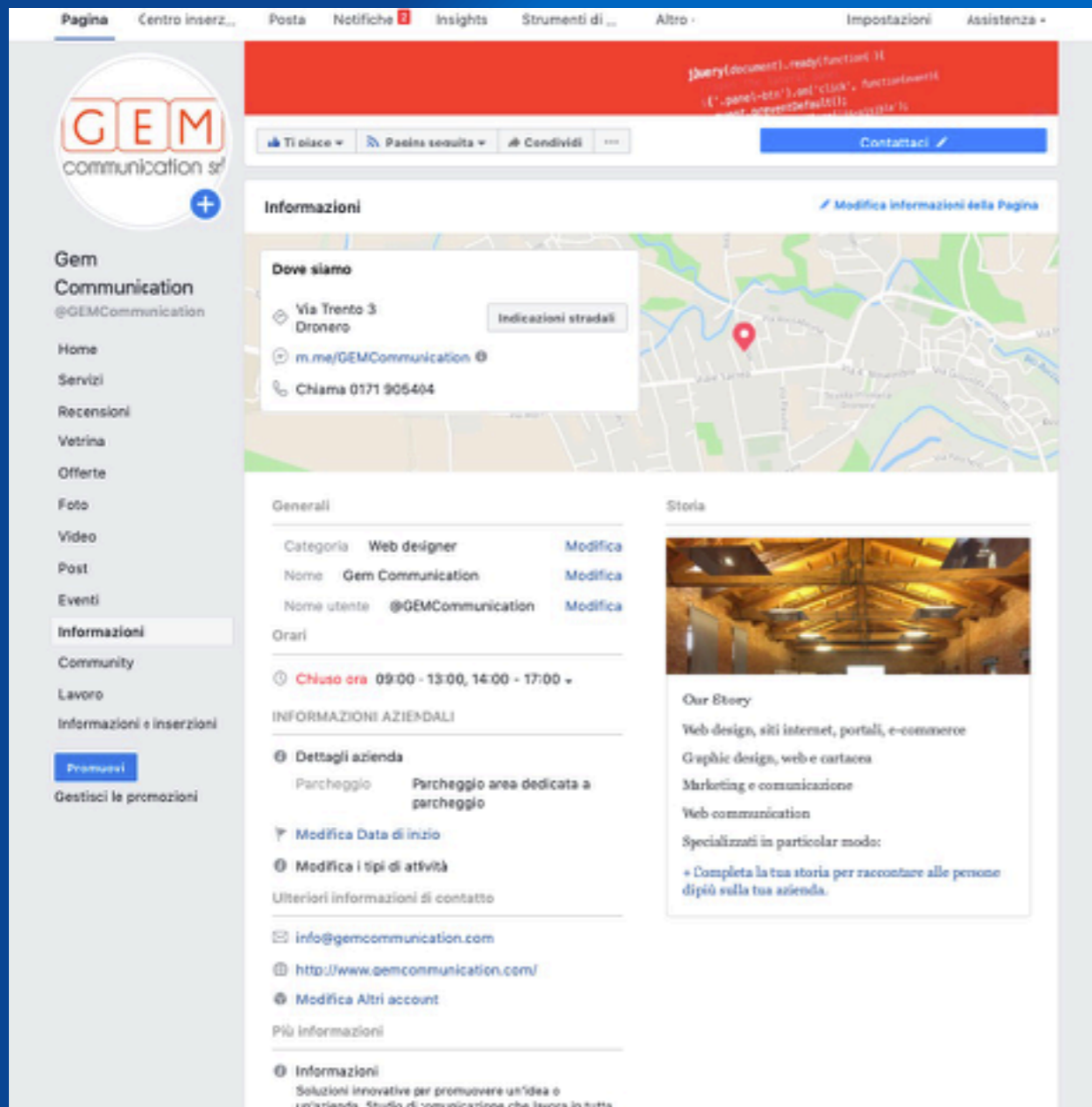
- Nel 2018 utenti attivi giornalieri (DAU) di 1,52 miliardi con un +9%
- Nel 2018 ricavi pubblicitari per 16,6 miliardi di dollari
- Ogni mese 2,7 miliardi di persone in tutto il mondo utilizzano Facebook, Instagram, WhatsApp o Messenger
- gli utenti di Internet crescono in media di oltre un milione ogni giorno
- 5,11 miliardi di utenti unici di telefonia mobile ad oggi nel mondo, in crescita di 100 milioni (2%) nell'ultimo anno.
- 4,39 miliardi di utenti internet nel 2019, con un aumento di 366 milioni (9%) rispetto a gennaio 2018.
- 3,48 miliardi di utenti dei social media nel 2019, con un totale mondiale in crescita di 288 milioni (9%) rispetto allo scorso anno.
- 3,26 miliardi di persone utilizzano i social media su dispositivi mobili nel gennaio 2019, con una crescita di 297 milioni di nuovi utenti pari ad un aumento annuo di oltre il 10%.
- Il **numero di utenti internet** in tutto il mondo è cresciuto di oltre 1,9 miliardi rispetto ai report del 2014, con un incremento di oltre il 75% in soli cinque anni. Anche il totale di 4,39 miliardi di utenti globali di quest'anno è più del doppio rispetto ai 2,08 miliardi rilevato nel primo report Global Digital nel gennaio 2012.
- Una media di oltre 6 ore e mezza al giorno equivale a un totale di oltre **100 giorni di tempo online ogni anno per ogni utente internet**

Facebook: pagina e profilo



Facebook

Perché utilizzarlo e cosa inserire nella pagina



Facebook

Perché utilizzarlo e cosa inserire nella pagina

The screenshot displays the Facebook Business Suite dashboard. On the left is a navigation menu with options like 'Panoramica', 'Promozioni', 'Follower', 'Mi piace', 'Copertura', 'Visualizzazioni della Pagina', 'Anteprima della Pagina', 'Azioni sulla Pagina', 'Post', 'Eventi', 'Video', 'Stories', 'Persone', 'Persone in zona', and 'Messaggi'.

The main dashboard area contains several key performance indicators (KPIs) for the period from January 18 to January 24, 2019:

- "Mi piace" sulla Pagina:** 279 likes, with a 11% increase in people reached.
- Copertura del post:** A line graph showing reach over time.
- Consigli:** A calendar icon indicating suggested dates.
- Interazioni con i post:** 70 interactions, a 357% increase.
- Reattività della Pagina:** 100% response rate, a 0% increase.
- Video:** 1 video view, a 50% decrease in total video views.
- Tempo di risposta:** 1 giorno 21 ore, a 0-hour 0-minute decrease.
- Follower della Pagina:** A line graph showing follower growth.

Below the KPIs, there is a section for 'Raggiungi le persone vicine' (Reach nearby people) with a 'Promuovi impresa locale' button. This is followed by 'I tuoi 5 post più recenti' (Your 5 most recent posts), which includes a legend for 'Copertura organica (a pagamento)', 'Click sul post', and 'Reazioni, commenti e condivisioni'. A table lists the following posts:

Data pubblicazione	Post	Tipo	Destinatari	Copertura	Interazioni	Promuovi
24/01/2019 17:25	...000 come	📎	🌐	66	0 4	Metti in evidenza il post
17/01/2019 17:50	oggi una	📎	🌐	201	4 13	Metti in evidenza il post
15/01/2019 12:17	... ovvia	📎	🌐	131	5 0	Metti in evidenza il post
24/12/2018 09:00	Auguri a tutti!!	📎	🌐	142	2 0	Metti in evidenza il post
14/12/2018 12:40	...101 della di	📎	🌐	241	16 9	Metti in evidenza il post

At the bottom of the table, there is a link to 'Vedi tutti i post'.

Quali sono le finalità dei SOCIAL?

...
Solo i Mi piace?
O ...

Visualizzazioni di Pagina

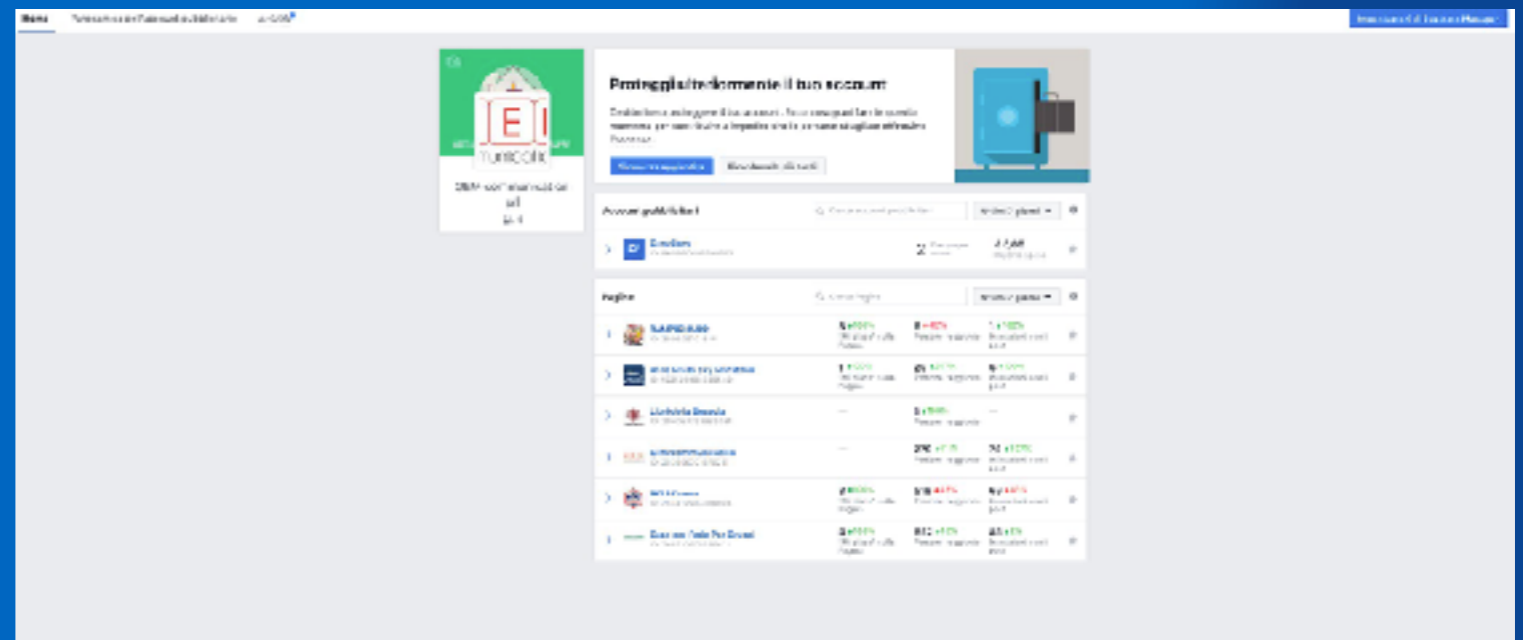
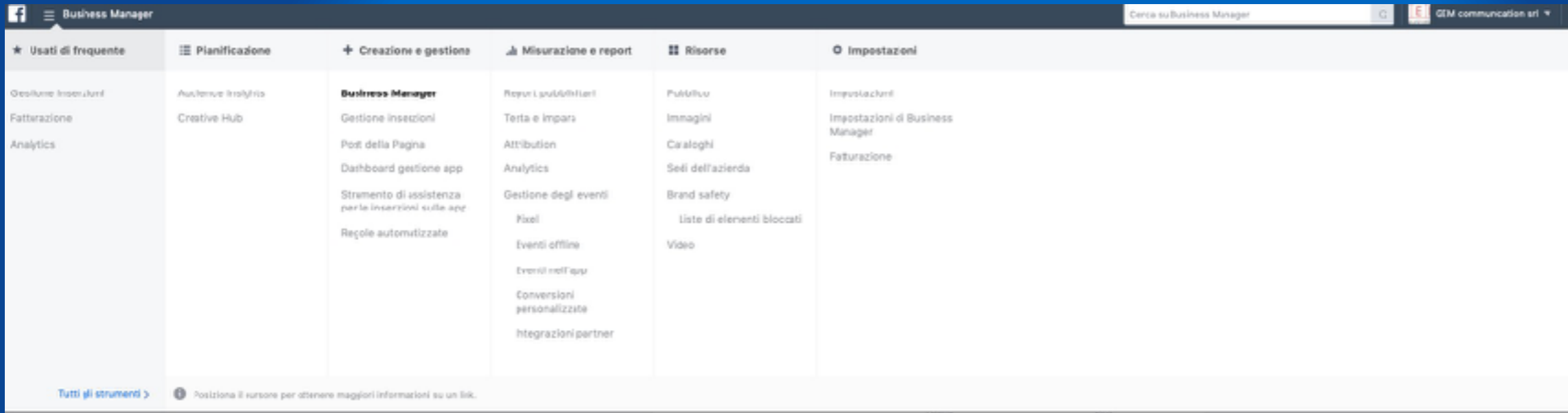
Follower

Andamento Mi Piace

Andamento Post

Persone

Business Manager

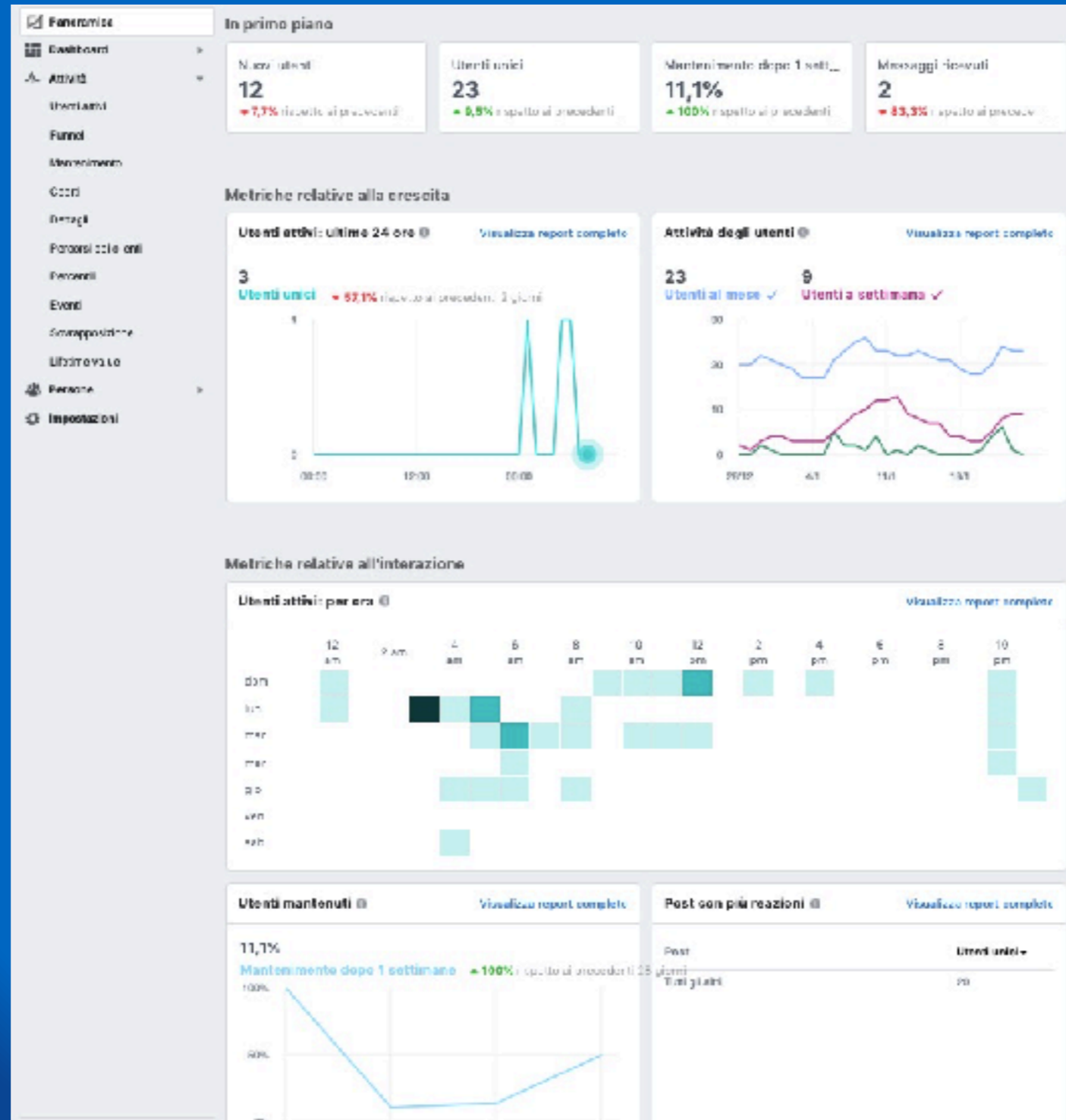


Business Manager

Nome della campagna	Pubblicazione	Budget	Start	Durata	Impressioni	Costo per click
Traffic analysis - traffico messaggi 1	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	5	10	0,20
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	70	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	80	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	100	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	120	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	140	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	160	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	180	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	200	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	220	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	240	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	260	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	280	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	300	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	320	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	340	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	360	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	380	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	400	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	420	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	440	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	460	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	480	100	0,07
CRM Traffic - USA e Canada - 100000	Pubblica	1.000,00	01/01/2024	500	100	0,07

The screenshot displays the Facebook Business Manager interface. On the left, a sidebar shows navigation options like 'Definisci nome - Traffic'. The main content area is titled 'Nome dell'inserzione' and 'Default name - Traffic'. It includes sections for 'Identità' (Identity), 'Crea inserzione' (Create ad), and 'Aggiungi un'esperienza interattiva' (Add interactive experience). The 'Identità' section shows the ad is linked to a Facebook page and can be published on Instagram. The 'Crea inserzione' section offers options like 'Inserzione con un'immagine o un video' and 'Inserzione con più immagini e video in un carousel'. The 'Aggiungi un'esperienza interattiva' section provides tips on how to use interactive ads to engage users. On the right, a preview of the ad is shown, featuring a mountain scene and the text 'Montagna' and 'Aree gloriose private'. The ad has 1 share and 1 comment.

Business Manager: il PIXEL e FB Analytics



Instagram

- I **post in cui è taggato un luogo** hanno il **79% in più dell'engagement** rispetto ai post che invece sono privi del tag
- È possibile usare fino a 30 tags per ogni post, ma pare che 9 sia davvero il numero ideale
- 7 hashtag su 10 su Instagram sono brandizzati
- Le foto in cui si vedono i volti delle persone ricevono il 38% in più di Like
- I post con anche un solo hashtag assicurano il 12.6% dell'engagement in più rispetto a quelli che non possiedono neppure un hashtag
- I **post che menzionano altri utenti assicurano fino al 56% dell'engagement** in più rispetto ai post in cui non compaiono menzioni

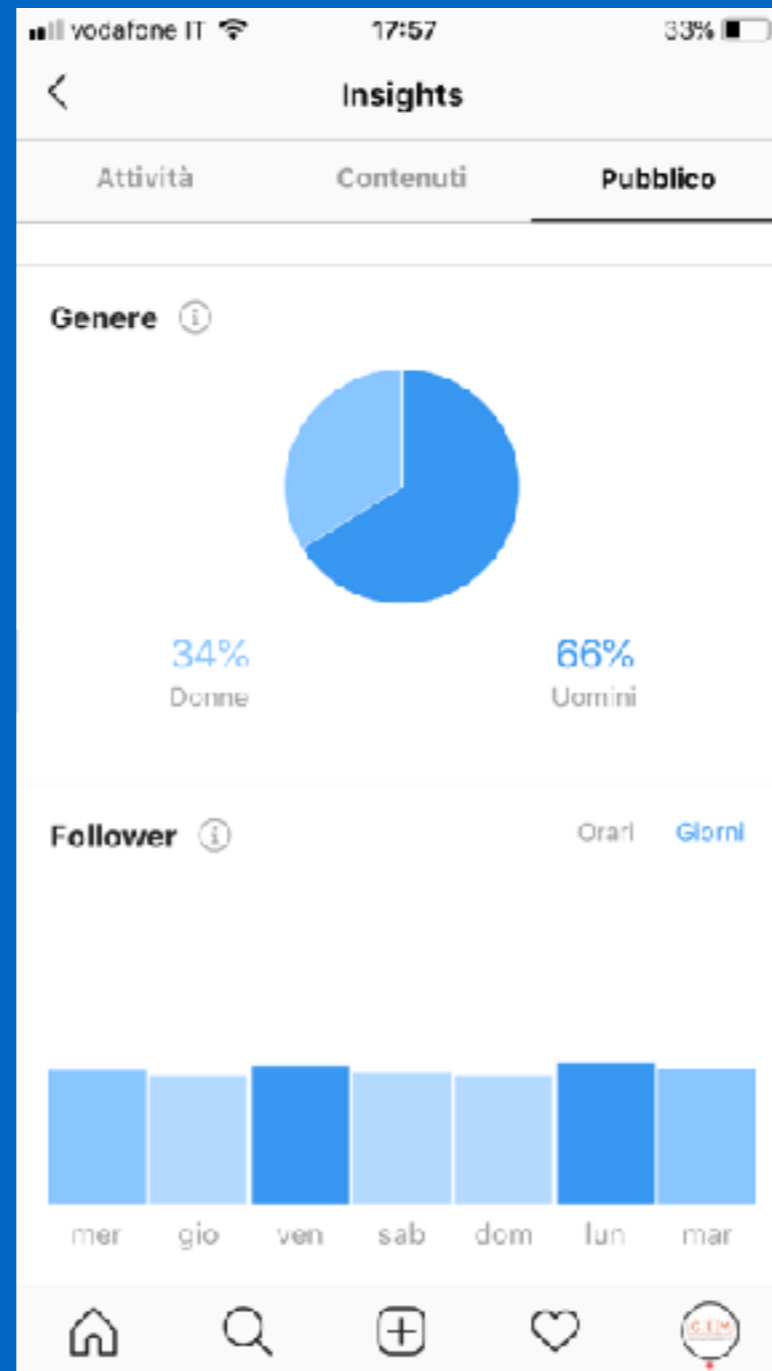
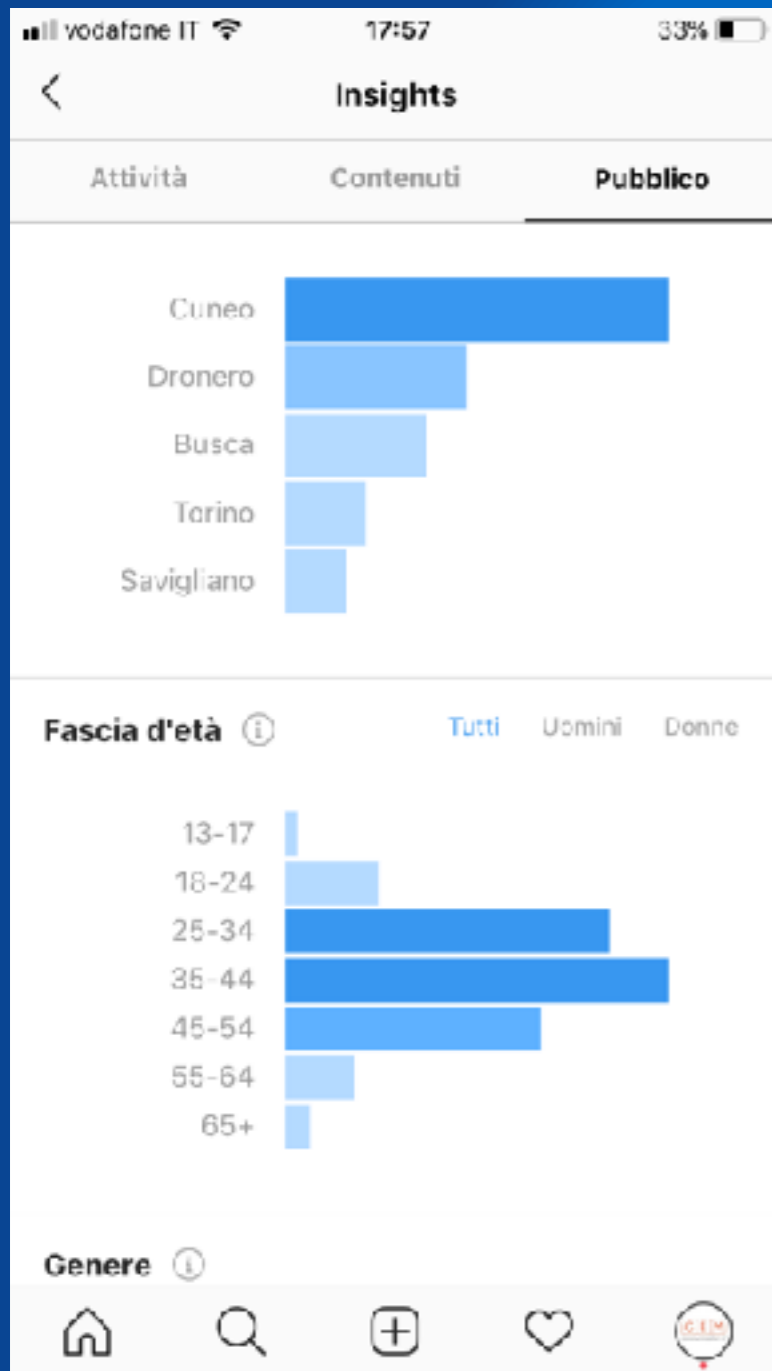
- Ben **200 milioni di utenti visitano un profilo aziendale** ogni giorno
- Circa 150 milioni di persone hanno intrattenuto una conversazione con un'azienda via Instagram Direct
- I migliori brand postano – in media – **4.9 volte a settimana** su Instagram
- Il **mercoledì è il giorno più costoso** per pubblicare gli annunci di Instagram
- Più di uno su tre utenti hanno affermato di essersi interessati maggiormente ad un brand o ad un prodotto dopo averlo visto sulle Instagram Stories
- Il **75 %** degli utenti ha riferito di aver visitato un sito Internet o di aver fatto un acquisto dopo aver visto un annuncio pubblicitario su Instagram
- Il **60 %** delle persone afferma di aver scoperto un nuovo prodotto proprio su Instagram
- Il **50 %** degli utenti di Instagram segue almeno un profilo aziendale
- Il **36 %** delle aziende B2C afferma che Instagram sia "molto importante" o "critico" per il **social media marketing**

(Team Androll; Studio Samo)

Instagram



Instagram



Premessa: perché devo fare una campagna a pagamento?

Prima di partire, cosa devo valutare:

obiettivo

target

budget

periodo

messaggio

monitoraggio

analisi benchmarking

K word/topic

Che tipologia di campagna voglio sviluppare?

Fb

Instagram

Pinterest

Importante

Landing page

Call to action

messaggio

box x raccolta dati