

# BASI DI WEB MARKETING

Come costruire un piano di web #marketing





Specializzato in attività **SEO e strategie di webmarketing** per PMI

Sono **formatore** in questo ambito in corsi post diploma/laurea dal 2004

Sono un piccolo **imprenditore digitale**

Sono uno **sportivo**

Amo le **idee**

# Dove trovare materiale formativo:

## Youtube

**Ti serve una formazione di VALORE**

Scopri il WEB MARKETING x le aziende: teoria, pratica e strategia

Home / For

I nostri corsi di WEB MARKETING sono...

**DI BASE MA PERSONALIZZATI**

**SEMPLICI MA STRATEGICI**

**TEORICI MA PRATICI**

Scopri come si divide la nostra formazione!

**Inizia a capire con le nostre Risorse Gratuite**

Abbiamo un vasto canale Youtube, ricco di contenuti sul web marketing, spiegato in modo molto semplice. E' studiato per le piccole e medie imprese che vogliono iniziare a muoversi sul web. Non temere, è alla portata di tutti!

[SCOPRI DI PIÙ](#)

**Metti in pratica con la nostra Formazione Premium**

Ti presentiamo la nostra formazione di valore! Se sei stufo dei corsi che ti riempiono la testa solo di nozioni ecco la soluzione, con noi farai tanta pratica. Non sono semplici corsi video, ma avrai a tua completa disposizione un professionista che ti seguirà passo per passo.

[SCOPRI DI PIÙ](#)

**Approfondisci con la Gem Academy**

Vorresti avere accesso a contenuti esclusivi e gratuiti? Sì puoi! Grazie alla nostra Gem Academy. Ti spiego meglio, se ti iscrivi alla Gem Academy privata (GEM Academy) avrai a tua completa disposizione una serie di contenuti esclusivi e corsi video del nostro canale Youtube.

[SCOPRI DI PIÙ](#)

gem communication

**AIUTIAMO LE AZIENDE A SBARCARRE SUL WEB**  
storie di SEO e di Web Marketing

GEM communication srl  
la tua web agency

ISCRIVITI

HOME VIDEO PLAYLIST CANALI INFORMAZIONI

GEM communication, #webmarketing per...  
220 visualizzazioni · 1 anno fa

Ecco come affianchiamo le #aziende, i #commercianti e gli #artigiani che vogliono iniziare un percorso di #comunicazione #web e digital marketing.

Il #web è un'opportunità, bisogna capire quale strada, quale strategia personalizzata adottare per sviluppare il #proprio #business #online.  
ULTERIORI INFORMAZIONI

Video popolari > RIPRODUCI TUTTI

Google Analytics: corso BASE 7856 visualizzazioni · 5 anni fa	FACEBOOK, consigli base: COSA e come... 5157 visualizzazioni · 3 anni fa	Mission e Vision come possono aiutare la... 2371 visualizzazioni · 3 anni fa	Google ANALYTICS corso intermedio... 1442 visualizzazioni · 3 anni fa	POSIZIONAMENTO SEO: le PAROLE chiave 1397 visualizzazioni · 2 anni fa	Web marketing per aziende: #corsi... 1038 visualizzazioni · 6 anni fa

Dove potete trovare il materiale?  
su: [www.gemcommunication.com](http://www.gemcommunication.com)

## Telegram

<https://t.me/gemcommunication>

andate su **GEM Academy** e logatevi

Partendo dal concetto di **Unicità e differenza**  
dai nostri competitor

Esplicitiamo i nostri **punti di FORZA:**

almeno **3 buoni motivi** per / comprare da noi  
... perchè:

1. -

2. -

3. -

Partendo dal concetto di **Unicità**  
e **differenza** dai nostri competitor

esplicitiamo la

**#specializzazione**

# Ritorniamo al #target

chi contattiamo su linkedin?

- professionisti esperti e spec.

- studi professionali

- ...

# Ritorniamo al #target chi contattiamo su linkedin?

The screenshot shows the LinkedIn search results for the query "studi di progettazione sicurezza". The interface includes a top navigation bar with icons for Home, Rete, Lavoro, Messaggistica, Notifiche, and a profile icon. Below the navigation bar are filter buttons for "Persone", "Post", "Offerte di lavoro", "Gruppi", "Aziende", "Scuole o università", "Eventi", and "Servizi".

The search results are displayed under the "Persone" filter. Three profiles are visible:

- Ivano Ogliari** · 2°  
Rumore e Vibrazioni | analisi per società e consul...  
Crema  
Attuale: Tecnico competente in acustica presso Ivano Ogliari - Lavoro nel campo della **sicurezza** del luogo di...
- Carmelo Milazzo** · 2°  
Progettazione, Direzione Lavori, Sicurezza  
Pavia  
Attuale: **Progettazione**, direzione lavori e coordinamento **sicurezza** presso Pavia Acque s.c.a r.l.  
Vincenzo Corapi è un collegamento condiviso
- Alberto Bortoluzzi** · 2°  
Progettazione preliminare e preventivazione di i...  
Milano  
Precedente: Unit Sales Manager presso ETEA Sicurezza S.r.l. - ...**progettazione** preliminare ai fini di elaborazion...  
Luca Saccato è un collegamento condiviso

Each profile has a "Collegati" button. At the bottom of the results section, it says "Vedi tutti i risultati - Persone".

On the right side of the page, there is a section titled "Seleziona l'annuncio per vedere le opzioni." containing two job advertisements:

- Ready, set, hire!**  
Within 48 hours, we'll connect you with the world's top developers.
- Make Remote Work For You**  
Want to grow your worldwide workforce? Deel can help.

The "deel." logo is visible in the second advertisement.

# Quali argomenti trattiamo?

Redazione di un piano editoriale a breve medio termine ...

## Cosa trattiamo?

## Quali **ARGOMENTI**?

## di cosa parliamo?



# Quali argomenti trattiamo?

Redazione di un **piano editoriale** a breve medio termine ...

Esercizio: **20 argomenti**, come li decliniamo, a quale target...

- x attirare
- x essere seguito

“STORIE, ANEDDOTI, SPECIFICITA’ da raccontare, ” su  
Linkedin,

-

-

-

-

-

-

-

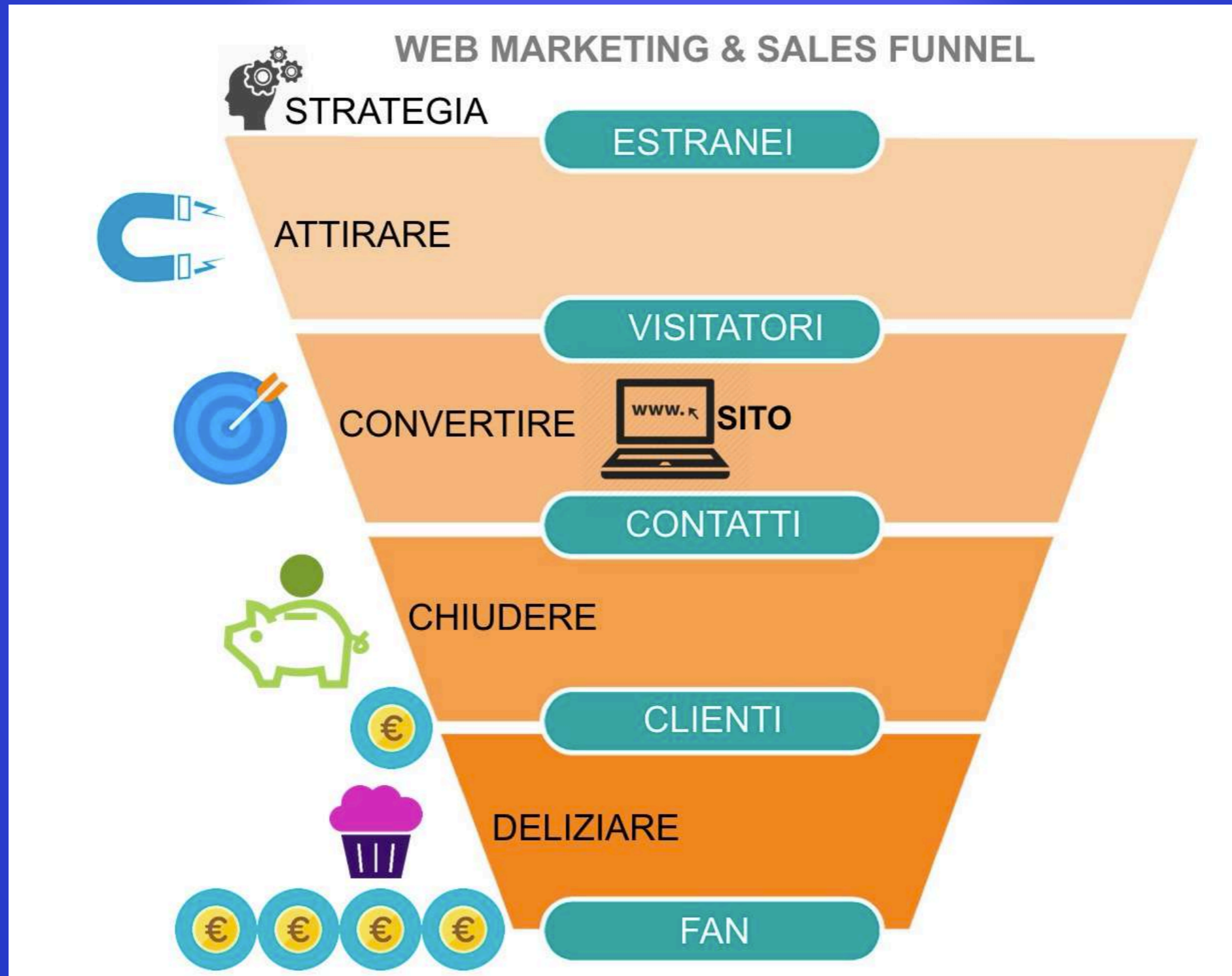
-

# Come ottimizziamo il lavoro su

# #LINKEDIN

Come ottimizziamo il lavoro su  
**#LINKEDIN:**  
spunti sul profilo personale, la  
rete di contatti **#coerenti**

# Le Regole sul web: **il funnel di vendita**



statistiche

## Come attirare utenti/visitatori?



- **domanda consapevole:** ricerca mirata, “ho rotto la macchina, cerco un meccanico”

- **domanda latente:** “sto passeggiando per la città e vedo l’immagine di un nuovo modello di auto, ... un domani, forse, durante l’acquisto mi ricorderò ...”

**con quali strumenti?** google, le vecchie pagine gialle ... TV, fb, In, pubblicità su giornali

quale è lo stile con il quale ci avviciniamo agli utenti/visitatori?  
... con l'inbound marketing (SMETTIAMO di INTERRUOMPERE)

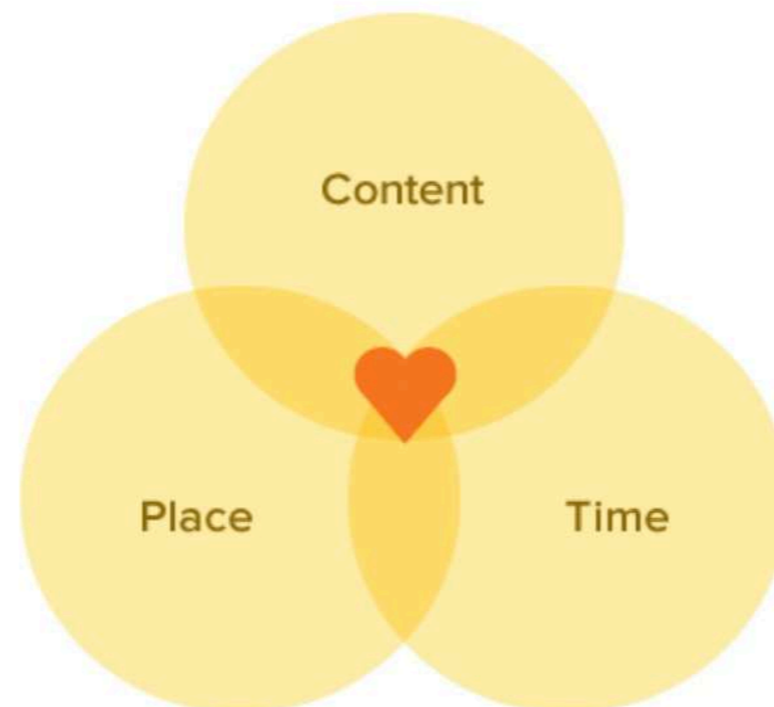
**Inbound marketing**



# Inbound marketing

Inbound marketing è quindi:

**CONTENUTO+CONTESTO**



# trasformarli in contatti



**ISCRIZIONE GRATUITA PER 2 MESI AL PORTALE "CASE PER FERIE PER GRUPPI"!**  
Hai una struttura ricettiva e vuoi aumentare le prenotazioni? Iscriviti gratis per 2 mesi!

**Come funziona?**

- Chi siamo?
- Perché collaborare con caseperferiepergruppi.it
- ISCRIVITI al portale delle vacanze per gruppi

**Prezzi e Offerte**

- COSTI Adesione al portale delle vacanze dei gruppi
- Offerte in corso: SCONTI e PROMOZIONI per aderire al portale
- Convenzioni per consorzi e catene di alberghi

**Servizi Accessori**

- Area Last Minute!
- Scheda gestore, La reputazione online
- Descrivi i DINTORNI della tua struttura ricettiva
- Caseperferiepergruppi Magazine!
- Newsletter esclusiva
- Servizio Calendario Disponibilità
- La tua struttura in HOMEPAGE
- Seguidi sui social

**Domande frequenti**

- Statistiche 2018: ecco i primi 10 mesi
- Chi prenota?
- Quali strutture possono iscriversi?
- Più stagionalità
- Come gestire le richieste di prenotazione
- Con che tipologia di gruppo vuoi lavorare?
- Come aumentare la visibilità all'interno del portale?
- Statistiche del portale 2017, 2016 e 2015
- Cosa succede al termine del periodo di iscrizione al portale?
- Ci sono costi di intermediazione o di commissione?
- I nostri tutorial

**Perchè provare Case Per Ferie? 4 Buoni motivi**

- Avrai più richieste e prenotazioni
- Avrai più visibilità
- Invieremo Newsletter mirate per la tua struttura
- Potrai selezionare il tuo target (famiglie, oratori, scuole...)

**Dicono di noi:**

Caseperferiepergruppi.it: recensioni del portale w...  
Caseperferiepergruppi.it: recensioni del portale w...

**CASE FERIE VACANZE GRUPPI** OFFERTE NEWSLETTER BLOG HAI UNA STRUTTURA? Q

< torna indietro | home >

**1** DATI PERSONALI — **2** REQUISITI STRUTTURA — **3** SERVIZI & ATTRAZIONE — **4** LOGIN AREA PRIVATA

**ISCRIZIONE GRATUITA PER 2 MESI!**  
AGGIUNGI LA TUA STRUTTURA A CASE PER FERIE PER GRUPPI  
INSERISCI I TUOI DATI PERSONALI

Regione/Provincia:  
Comune:  
Nome Struttura:  
Tipologia (visualizza la legenda in fondo alla pagina):  
Struttura **GESTITA**  
Email:  
Conferma Email:  
Codice Sconto (se lo possiedi):

Acconsenti che i dati personali qui forniti vengano trattati da Slowtourist SRL nelle modalità previste dalla Privacy Policy del sito web: [PRIVACY POLICY](#)

Desidero ricevere occasionalmente e-mail riguardanti speciali promozioni, sconti, omaggi o novità

**Continua**

**LEGENDA**

- Se ai gruppi offri servizio B&B, mezza pensione o pensione completa, e se il tuo staff si occupa del servizio pulizie, seleziona **STRUTTURA GESTITA**
- Se ai gruppi offri l'intera gestione della struttura, ovvero si occuperanno loro del servizio pasti e pulizie, seleziona **STRUTTURA AUTOGESTITA**



## trasforma i contatti in clienti



## automation mail/messaggi/chat marketing

Una volta acquisito il contatto è importante **mantenerlo "caldo"** con **invio periodico di mail**, naturalmente è fondamentale trovare l'**equilibrio tra condividere informazioni** **stufare il contatto**.

L'**obiettivo** è quello di **raggiungere un livello tale di fiducia** che il contatto acquista o svolge un'azione richiesta sul sito, di fatto, **diventa CLIENTE !**

## fidelizza

### Recensioni

### Passaparola

### S.A.CO.P Srl

Via Maestri del Lavoro, 22, Cuneo CN

4,8 ★★★★★ 5 recensioni ?

[Scrivi una recensione](#)

**Lubor Hertt**  
Local Guide · 138 recensioni · 15 foto  
★★★★★ 2 anni fa  
(Traduzione di Google) Centro commerciale più piccolo con prodotti regolari. All'ingresso del garage sotterraneo è il marchio 2.00 m. !!! ... Altro  
[Mi piace](#)

**gianmario gravina**  
Local Guide · 27 recensioni  
★★★★★ 4 anni fa

**laura tassone**  
Local Guide · 26 recensioni · 398 foto  
★★★★★ 4 anni fa

**Ivan Bernardi**  
5 recensioni · 7 foto  
★★★★★ 3 anni fa



# Cosa già facciamo sul web:

linkedin

Youtube

“Google business profile”

sito web

newsletter



*Esercizio: Come possiamo migliorare verso i nuovi target*

**Il cliente sul web:**

# Il customer journey

# Cosa faremo sul web x ogni target:

Chi/Cosa FAREMO

1° trim

2° trim

3° trim

4° trim

linkedin

Youtube

Google Business profile

sito web

newsletter

Academy/webinar