



SOCIAL MEDIA

Il futuro della comunicazione

Cosa ci riserva il futuro?

**Non possiamo
aspettarci che le cose
rimangano come sono o
che avvengano da sole.**

Netyx si occupa di incrementare la visibilità, la notorietà e le vendite attraverso i motori di ricerca e i canali social, per Multinazionali e PMI, valorizzandone l'immagine, la credibilità e la forza di vendita dei propri prodotti, attraverso tecniche di Growth Hacking e piattaforme di analisi statistica esclusive

Le piattaforme e gli strumenti presi in considerazione

Instagram

895 milioni di utenti attivi al mese con età compresa tra i 18 e i 37 anni.

Piattaforma che punta esclusivamente sulla qualità grafica

Community

Le community social sono gli endorser perfetti per coinvolgere il proprio target, attraverso contenuti, tematiche e tone of voice riconosciuti e condivisi dai loro target di riferimento

Facebook

2 miliardi di utenti attivi al mese con età compresa tra i 26 e i 55 anni.

Piattaforma madre per generare e monitorare il traffico generato su piattaforme terze

Altre piattaforme essenziali

Sito Web

Le attuali tendenze in materia di presenza virtuale forniranno le basi per una comunicazione davvero coinvolgente, progettata per trascendere tempo e spazio.

Automazioni e Chatbot

Il marketing automation è quella strategia che permette di automatizzare delle attività come l'analisi dei potenziali clienti e il campaign management, al fine di ottenere clienti soddisfatti e fidelizzati

LinkedIn

198 milioni di utenti attivi al mese con età compresa tra i 32 e i 57 anni. Piattaforma essenziale per entrare in contatto di realtà più evolute e strutturate.



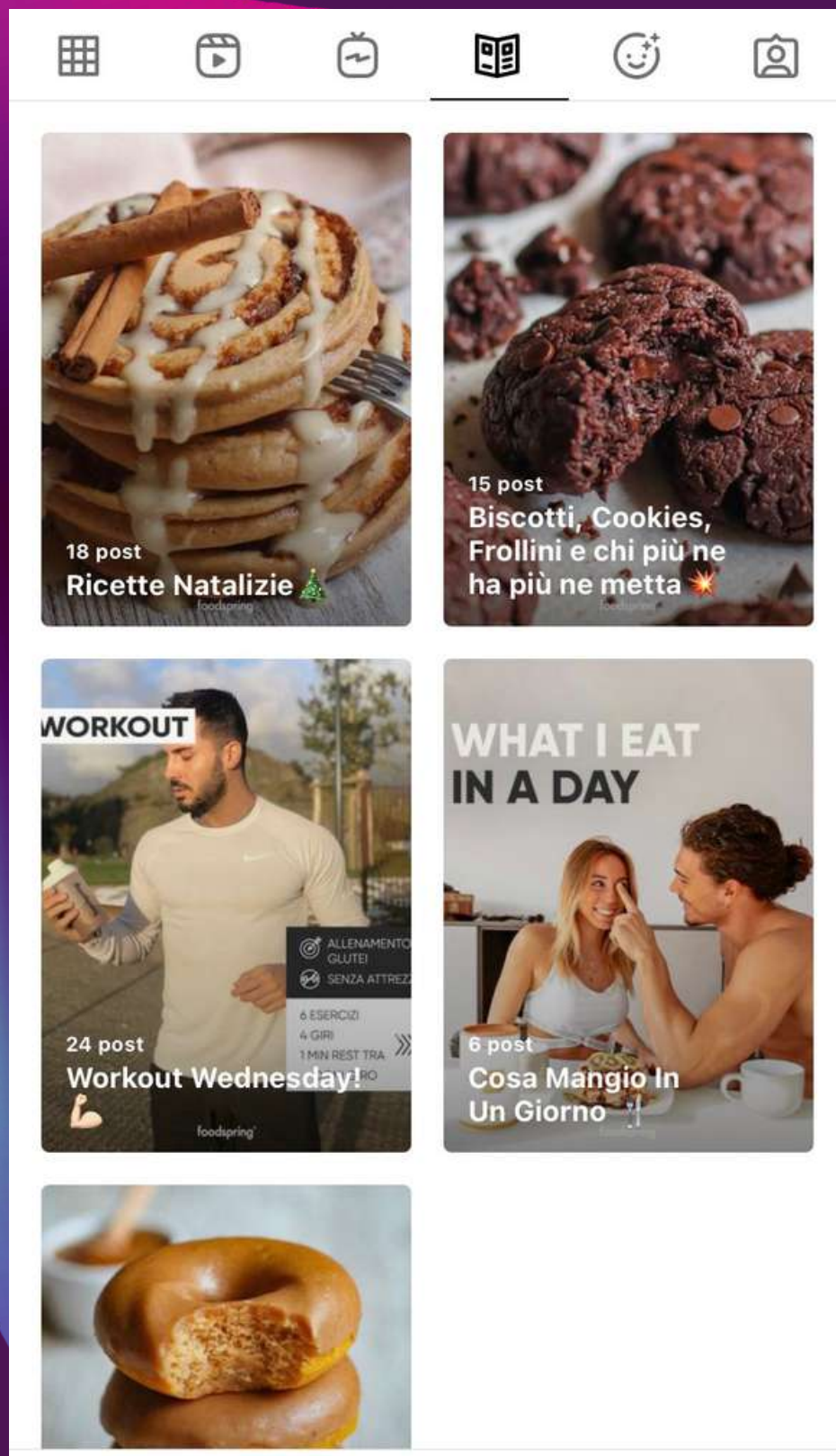
Instagram

Instagram è diventato un asset commerciale importantissimo. Una piattaforma globale che consente a persone e brand di umanizzare i contenuti, mostrare i prodotti, ispirare il proprio pubblico, influenzare con il proprio stile, connettersi in modo autentico e amichevole con esso.

La natura stessa del social acquistato anni fa da Facebook spinge i propri utenti all'esplorazione.

L'Instagram marketing, insomma, è sempre più un "must have" e sempre meno un'opzione da valutare per valorizzare al meglio la propria immagine.

Followers, likes, commenti e interazioni sono alla base della reputazione di un marchio o di un personaggio. Oggi ciò che conta sono i numeri sui social.



Community

Non solo una crescita del proprio profilo, ma anche molta visibilità e popolarità.

Creiamo e distribuiamo contenuti branded in maniera nativa insieme alle Community più forti sui social network e a quelle più piccole.

Le community social sono gli endorser perfetti per coinvolgere il proprio target, attraverso contenuti, tematiche e tone of voice riconosciuti e condivisi dai loro target di riferimento.

Abbinare una strategia di Influencer marketing attraverso l'utilizzo di community, affiancata ad un piano editoriale di Facebook Ads, permette una crescita nettamente più veloce e sulla bocca di tutti



ScuolaZOO



Da 12.000 a 142.000 followers in 28 giorni e un inizio di carriera @luciajavorceková

#escile! L'esplosiva Lucia Javorceková scoppia sul web: cronaca di un mito social



Alla fine li ha accontentati tutti e le ha uscite davvero.

La bella modella slovacca Lucia Javorceková, prosperosa e dalle forme giunoniche, ha ingaggiato una simpatica gara con i suoi fans su Facebook che l'hanno più volte incitata a mostrare le sue grazie con l'hashtag #escile che era stato già usato con Emily Ratajkowski e che ora è assurto a tendenza top sui social networks.

Da Facebook sulla pagina “**Commenti Memorabili**”

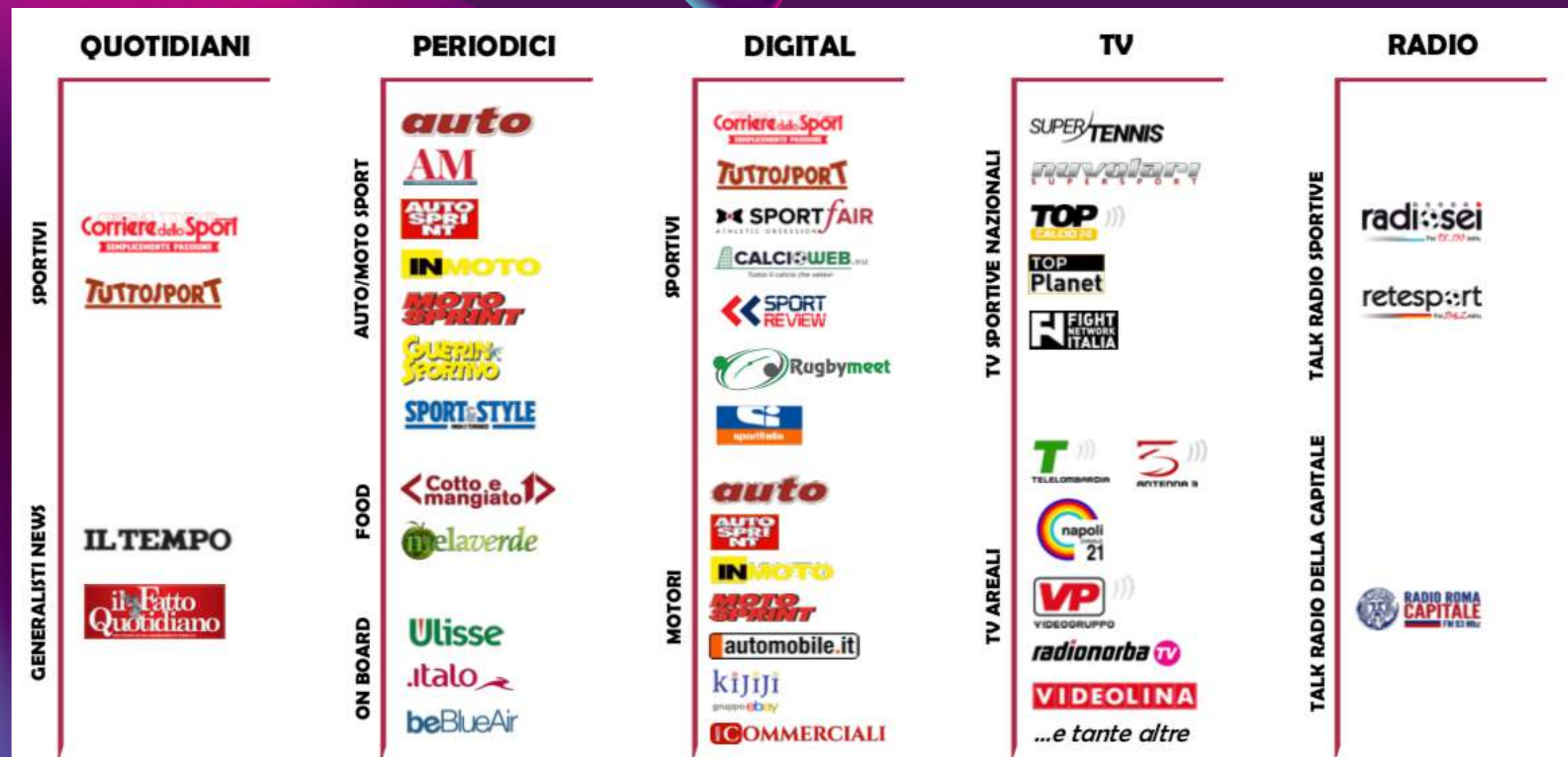
[\(LINK FOTO\)](#) che ha visto l'approdo al grande pubblico delle immagini della bella modella fino a **Twitter** dove l'immagine nella quale si è mostrata al pubblico ormai la **Javorceková** è un mito per gli internauti e la community del web che per lei ha coniato altri epiteti tipicamente italiani, tra cui il molto amato #mozzarellona.

Da segnalare che quando il social di Palo Alto ha notato l'immagine ha subito provveduto, sulla base delle sue policy, a bannare la pagina della modella che però ha riversato il contenuto su Twitter e Instagram su cui si sono riversati migliaia di **followers** alla ricerca delle sue formose beltà.

Sport network

Non solo canali televisivi, ma anche streaming e cartacei, con oltre 45 piattaforme di promozione inerenti al mondo dello sport
Più di 18.000.000 di utenti attivi al mese con un pubblico prettamente maschile (circa il 90%), con età compresa tra i 18 e i 39 anni
I canali di SPORT NETWORK sono ottimi per accrescere la propria immagine e notorietà nel mondo sportivo





Media company



Corriere dello Sport.it
SEMPLICEMENTE PASSIONE

TUTTOSPORT.COM

I SITI

2.1 mio *Utenti Unici*
34 mio *Pagine Viste*

Fonte: Audiweb Gennaio 2017



84%
Unduplication Rate

SITE - APP

48 mio
Pagine Viste/mese

Fonte: GoogleAnalytics



I SOCIAL:



610.000 fan Facebook
590.000 follower Twitter



660.000 fan Facebook
460.000 follower Twitter

Dati Febbraio 2016

Quotidiani Sportivi Digital

SPORT NETWORK
ADVERTISING & EXPERIENCES

Core target

2.148.000

Uomini

I.A. 188 (90%)

Classe di età

18-39 anni

I.A. 121 (34%)

Istruzione

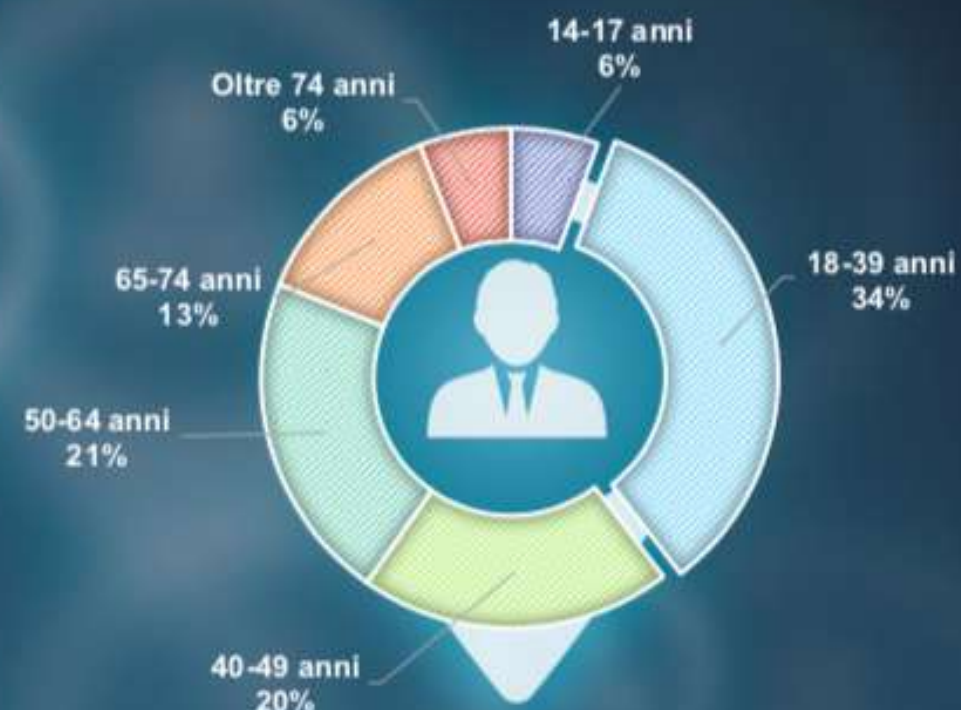
Laurea/Media superiore

I.A. 94 (47%)

Classe Economico/Sociale

Media Superiore/Superiore

I.A. 109 (16%)



**1 su 3
è giovane!**

IMPAGINAZIONE DINAMICA

I nuovi **Corriere dello Sport – Stadio** e **Tuttosport** presenteranno **contaminazioni stilistiche tipiche di mensili e settimanali** con l'obiettivo di creare un progetto grafico innovativo, intuitivo e accattivante per differenziarsi in maniera netta dai competitor di mercato.

- **NUOVO PROGETTO GRAFICO**
- **IMMAGINI SCONTORNATE**
- **INFOGRAFICHE**
- **GRANDE IMPATTO VISIVO**
- **ORDINE DI LETTURA RINNOVATO**



16 **MACRO AREA** LUNEDÌ 4 LUGLIO 2012

JOAO MARIO

Costoro 40 milioni, a stretto con Fioi, gronda al nuovo ruolo. E sa decidere anche in corso

Inter, quei soldi ora li vale tutti

Et hilloquiam, tem ullacust lpsunde lesequerem quatiunt verum es et, offic te

SPORT NETWORK
ADVERTISING & EXPERIENCES

Facebook **f**

Il motore di tutto è Facebook, dove attraverso il suo Business Manager, uno strumento che dà la possibilità di sviluppare campagne molto più complesse, dettagliate e performanti, verranno create campagne ad Hoc per Instagram, Sito Web, LinkedIn, profilati gli utenti, tracciati i movimenti degli stessi, analizzate le creatività, fini ad incrementare notevolmente l'engagement e la crescita dei followers, nonché le vendite per gli e-commerce

Ma ciò nello specifico come avviene?

Il nostro punto di partenza sono le creatività che avremo realizzato, che andremo ad inserire in un gruppo di inserzioni, in modo da poter procedere con test A/B sulla creatività stessa (foto/video), sulla parte testuale e infine sul pubblico. Il gruppo di inserzioni ci darà la possibilità di capire quale contenuto grafico, testuale o pubblico a cui ci rivolgiamo, sia più performante, in modo da poter svolgere operazioni di ottimizzazione dei budget, delle performance e una migliore profilazione dell'utente.

Ogni gruppo di inserzioni prevederà una CTA (call to action), che può rimandare al sito, ad inviare un messaggio, ad una landing page, Whatsapp o altre piattaforme.

Proprio in questo punto entrano in gioco i nostri tracking link, che vedranno installato al loro interno dei codici HTML, cosiddetti Pixel.

Attraverso i link tracciati e l'utilizzo del pixel, saremo in grado di capire ciò che realmente un utente vorrebbe, cosa ha guardato, per quanto tempo lo ha guardato, che tipo di azioni ha compiuto, ma soprattutto la possibilità di poter analizzare più nello specifico la sua utenza e applicare operazioni di remarketing più idonee.



Cerca e filtra

1 dic 2021 - 31 mar 2022

Campagne

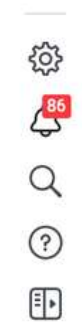
Gruppi di inserzioni

Inserzioni

+ Crea Duplica Modifica

1-200 di 1148 Colonne Dettagli Report

No/Si	Campagna	Pubblicazione ↑	Strategia di offerta	Budget	I... di at...	Risultati	Copertura	Impression	Costo per risultato	Importo speso	Fi
<input type="checkbox"/>	PPE BB_SE FITACTIVE 14/03	● Attiva	Uso de...	Uso del budget	105 Interazioni con il p...	1871	2070	€ 0,05 Per interazione co...	€ 4,77	
<input type="checkbox"/>	PPE BB_SE FITACTIVE 14/03	● Attiva	Uso de...	Uso del budget	72 Interazioni con il p...	1910	2049	€ 0,06 Per interazione co...	€ 4,35	
<input type="checkbox"/>	PPE BB_SE FITACTIVE 09/03	● Attiva	Uso de...	Uso del budget	1975 Interazioni con il p...	19.411	30.136	€ 0,02 Per interazione co...	€ 36,83	
<input type="checkbox"/>	PPE BB_SE FITACTIVE 09/03	● Attiva	Uso de...	Uso del budget	343 Interazioni con il p...	3832	6074	€ 0,05 Per interazione co...	€ 18,56	
<input type="checkbox"/>	like pag Milano - Copia	● Gruppi di inserzioni non attivi	Uso de...	Uso del budget	— "Mi piace" sulla Pa...	—	—	— Per "Mi piace" sull...	€ 0,00	
<input type="checkbox"/>	PPE 07/03 EM_BB	● Completato	Costo ...	€ 30,00 Totale	...	581 Interazioni con il p...	13.432	17.239	€ 0,05 Per interazione co...	€ 30,00	
<input type="checkbox"/>	PPE 04/03 EM_BB	● Completato	Costo ...	€ 50,00 Totale	...	777 Interazioni con il p...	12.008	18.149	€ 0,06 Per interazione co...	€ 50,00	
<input type="checkbox"/>	ULTIMI POSTI SALERNO	● Completato	Costo ...	€ 500,00 Totale	...	1651 Clic sul link	54.431	333.267	€ 0,30 Per clic sul link	€ 500,00	
<input type="checkbox"/>	ULTIMI POSTI FORLÌ	● Completato	Costo ...	€ 500,00 Totale	...	1606 Clic sul link	38.365	249.330	€ 0,31 Per clic sul link	€ 500,00	
<input type="checkbox"/>	ULTIMI POSTI CALENZANO	● Completato	Costo ...	€ 500,00 Totale	...	1617 Clic sul link	51.233	285.554	€ 0,31 Per clic sul link	€ 500,00	
<input type="checkbox"/>	MARZO 22 SD 4,90€	● Completato	Costo ...	€ 500,00 Totale	...	2082 Clic sul link	33.617	221.763	€ 0,24 Per clic sul link	€ 500,00	
<input type="checkbox"/>	MARZO 22 MARCON 4,90€	● Completato	Costo ...	€ 500,00 Totale	...	4321 Clic sul link	29.402	129.667	€ 0,12 Per clic sul link	€ 500,00	
<input type="checkbox"/>	MARZO 22 TORRE 4,90€	● Completato	Costo ...	€ 500,00 Totale	...	2142 Clic sul link	44.505	292.543	€ 0,23 Per clic sul link	€ 500,00	
<input type="checkbox"/>	MARZO 22 SARONNO 4,90€	● Completato	Costo ...	€ 500,00 Totale	...	1875 Clic sul link	29.170	151.379	€ 0,27 Per clic sul link	€ 500,00	
<input type="checkbox"/>	PPE BB_SE FITACTIVE 09/03	▲ Errori del gruppo di inserzi...	Uso de...	Uso del budget	—	—	—	—	€ 0,00	
Risultati di 1148 campagne					P...	— Più conversioni	1.851.991 Persone	11.715.890 totali	— Più conversioni	€ 25.929,66 Spesa totale	



Tracking link

Ogni link utilizzato nelle creatività di background di Facebook per la promozione di contenuti Instagram o LinkedIn, verrà personalizzato e monitorato (età, geolocalizzazione, sesso, ID Facebook, versione sistema operativo), al fine di popolarsi e fornire statistiche in grado di performare il pubblico e aumentare le performance

ESEMPIO:

<https://www.netyx.ch/servizi-it-digitali/prodotti-software-gestionali-e-dintorni/>

Link personalizzato:

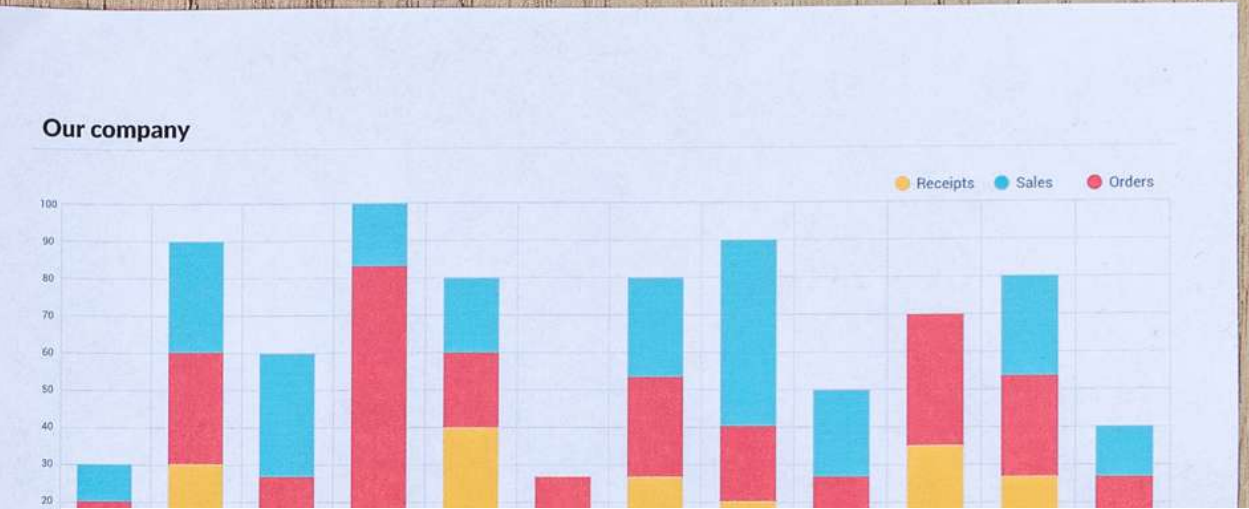
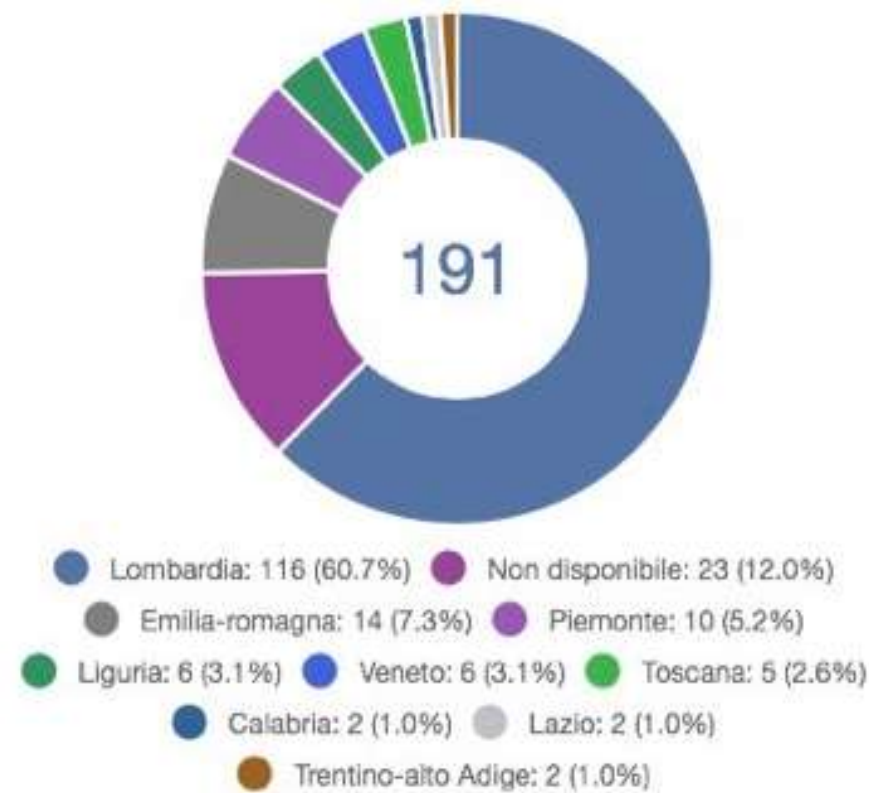
jo.my/software_gestionale

Uno strumento che da la possibilità di creare campagne di remarketing ad Hoc con chiunque abbia cliccato sui tracking link, fornire dati statistici al fine di capire se, oltre alle campagne anche le creatività abbiano performato nel modo giusto, quanto e quando (visione d'insieme)

Esempio di alcuni dati estrapolati da un tracking link

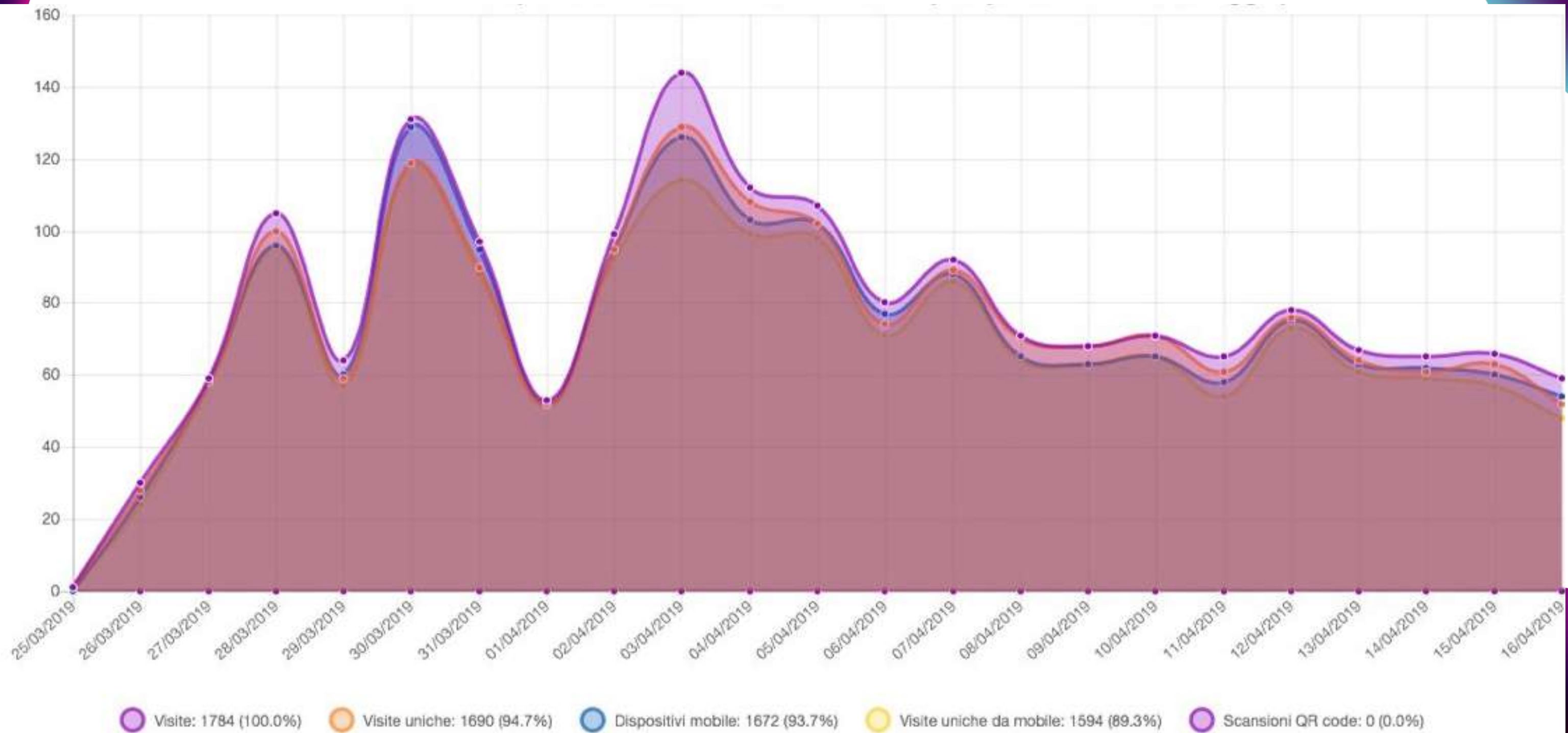
Sistema operativo	Visite	Uniche (%)	NU%	Mobile (%)	QR code (%)	Composizione
android 8.0.0 8.0.0	41	92.7%	7.3%	100.0%	0.0%	
iphone os 12.2 12.2	25	92.0%	8.0%	100.0%	0.0%	
android 9 9	18	88.9%	11.1%	100.0%	0.0%	
android 8.1.0 8.1.0	16	87.5%	12.5%	100.0%	0.0%	
android 7.0 7.0	14	78.6%	21.4%	100.0%	0.0%	
Windows 10	14	92.9%	7.1%	0.0%	0.0%	
android 6.0.1 6.0.1	12	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
iphone os 12.1.4 12.1.4	12	91.7%	8.3%	100.0%	0.0%	
android 5.1.1 5.1.1	9	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
Windows 7	6	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
android 5.1 5.1	2	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
android 6.0 6.0	2	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
android 7.1.1 7.1.1	2	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
android 7.1.2 7.1.2	2	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
cpu os 10.3.3 10.3.3	2	50.0%	50.0%	100.0%	0.0%	
	177	91.5%	8.5%	88.7%	0.0%	

Principali regioni (TicketONE_GianIMP_3MAGGIO - jo.my/gianlucaimpastato)



Regione	Visite	U%	NU%	Mobile (%)	QR code (%)	Composizione
Lombardia	116	89.7%	10.3%	86.2%	0.0%	
Non disponibile	23	100.0%	0.0%	82.6%	0.0%	
Emilia-romagna	14	92.9%	7.1%	92.9%	0.0%	
Piemonte	10	90.0%	10.0%	90.0%	0.0%	
Liguria	6	83.3%	16.7%	100.0%	0.0%	
Veneto	6	83.3%	16.7%	100.0%	0.0%	
Toscana	5	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
Calabria	2	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
Lazio	2	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
Trentino-alto Adige	2	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
Budapest	1	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
California	1	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
Osječko-baranjska županija	1	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
Sardegna	1	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
Sicilia	1	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	
	191	91.6%	8.4%	87.4%	0.0%	

Visione d'insieme



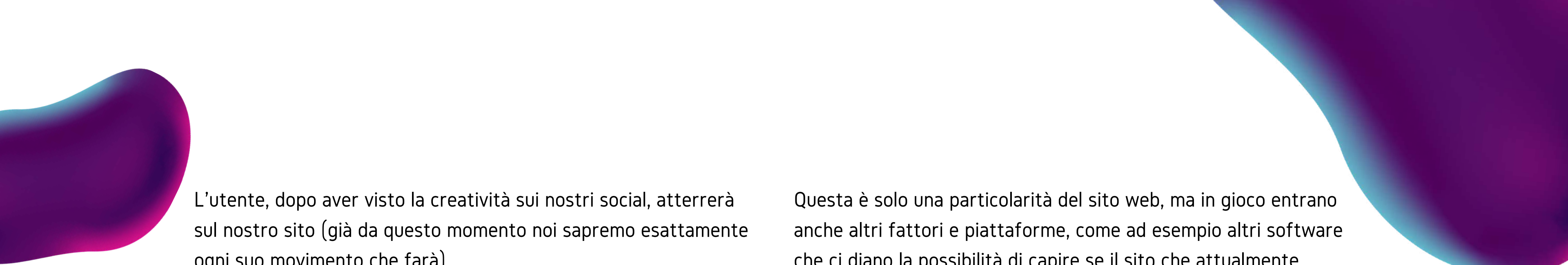
Sito web



PERCHÈ UNA STRATEGIA DIGITALE INTEGRATA E LA CREAZIONE DI UN ECOMMERCE SONO ARMI VINCENTI PER AUMENTARE IL FATTURATO E RESTARE COMPETITIVI:



- Il rapporto tra consumatori e il brand è esclusivo e totalmente sotto controllo del brand stesso. C'è possibilità di fidelizzazione e raccolta di database.
- Permette di arrivare a nuovi mercati o promuovere linee di prodotti non distribuite, con conseguente aumento del fatturato
- Consente un controllo del prezzo di mercato, allineando il posizionamento sui diversi canali e marketplace come Amazon
- Non cannibalizza la distribuzione tradizionale, ma anzi, in ottica omnicanale permette un rafforzamento del brand e l'aumento delle vendite con gli store locator
- C'è una tendenza in atto alla riorganizzazione della rete distributiva, con la riduzione della quota di mercato detenuta dai piccoli negozi fisici a favore dello shop online. Già ora il 20% degli acquisti avviene online, e il trend è in crescita
- L'e-commerce garantisce la piena disponibilità del prodotto e lo smaltimento dell'inventario



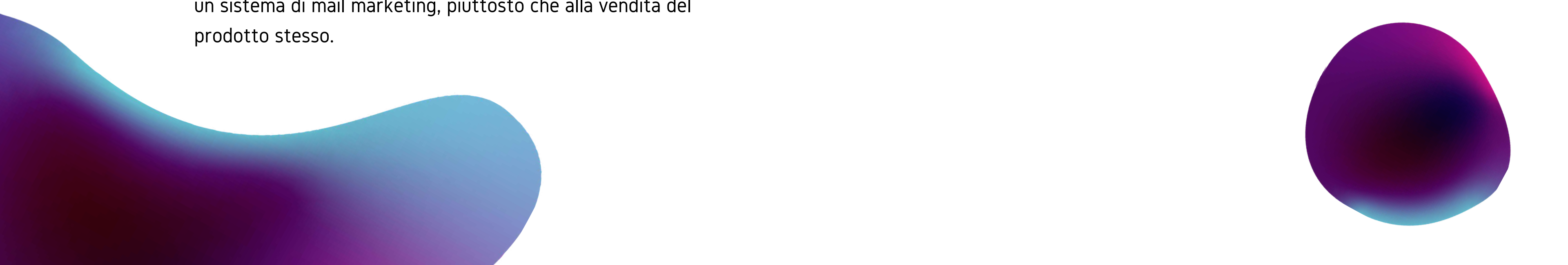
L'utente, dopo aver visto la creatività sui nostri social, atterrerà sul nostro sito (già da questo momento noi sapremo esattamente ogni suo movimento che farà).

Attraverso l'utilizzo di particolari software, saremo in grado di capire quali sezioni ogni utente avrà visitato, quali prodotti avrà visionato, quali prodotti ha visionato per più tempo, se ha letto anche i dettagli e la parte informativa del prodotto e quanto tempo si sofferma sulla lettura di tali.

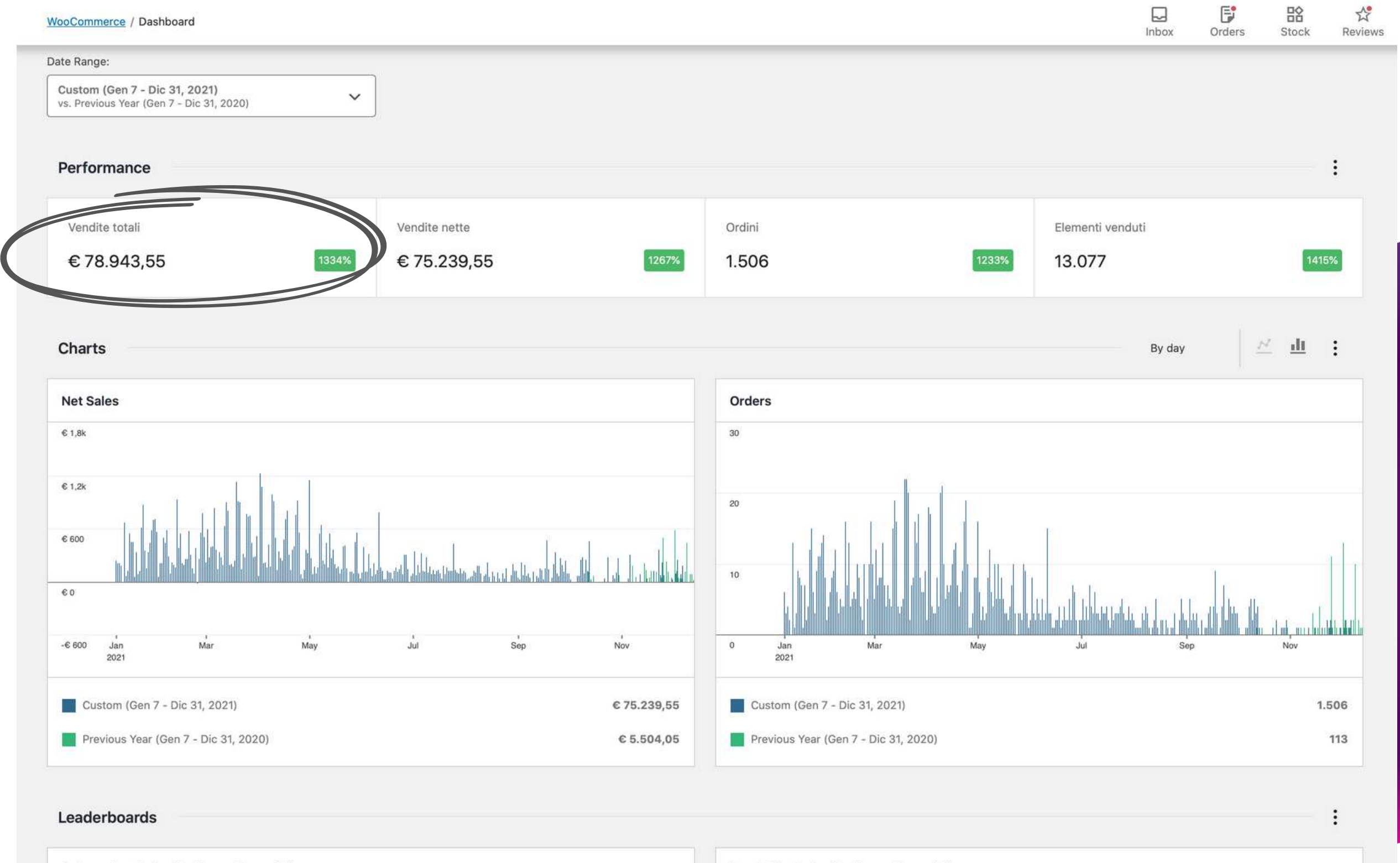
Questo tipo di strategia, da modo di attuare campagne di remarketing molto più precise e performanti, in quanto l'utente si vedrà proporre sui suoi vari canali social, i prodotti che erano più di suo interesse, fine a giungere ad una vendita o ad una fidelizzazione maggiore dell'utente, qualora venga convogliato in un sistema di mail marketing, piuttosto che alla vendita del prodotto stesso.

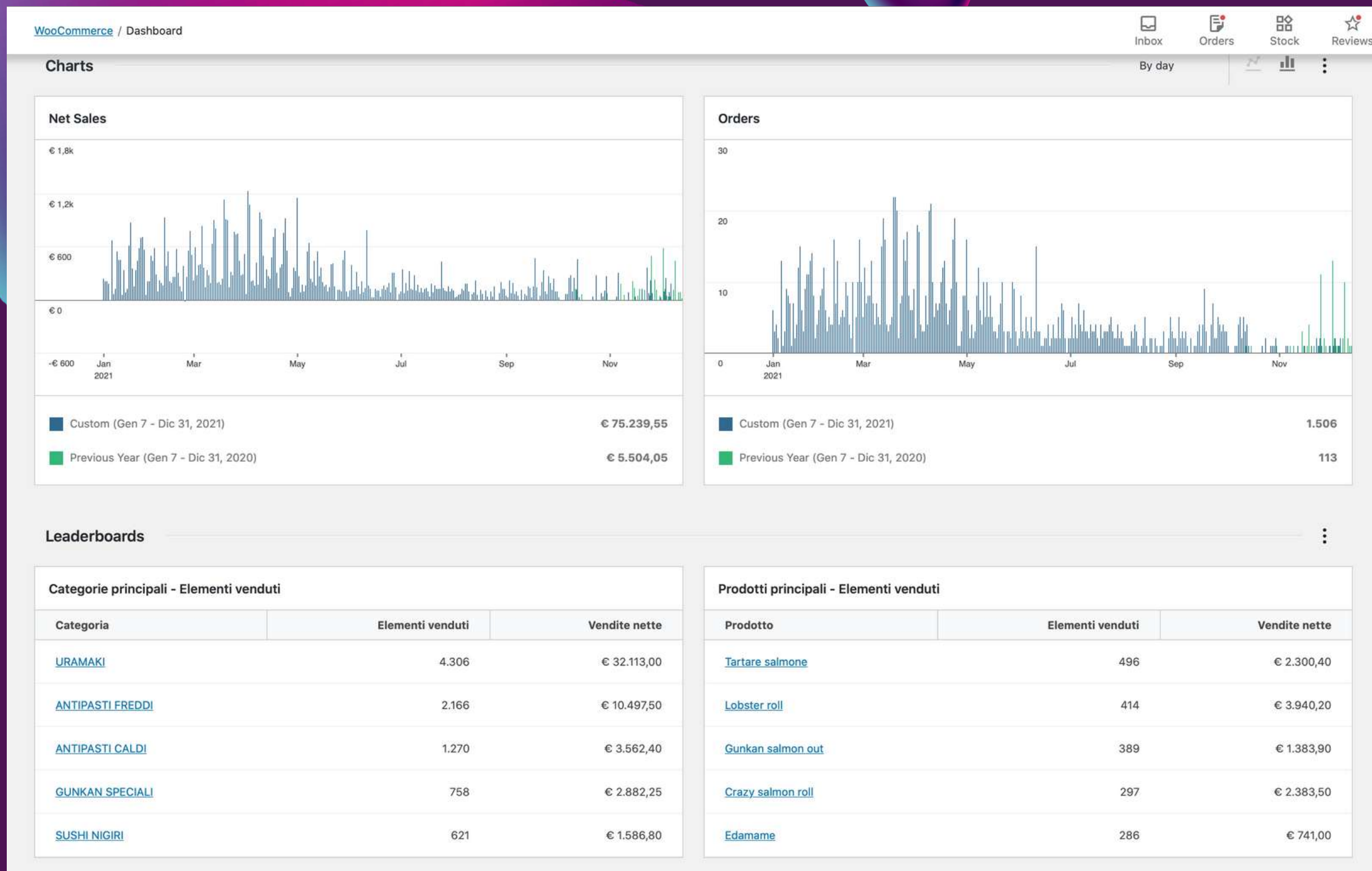
Questa è solo una particolarità del sito web, ma in gioco entrano anche altri fattori e piattaforme, come ad esempio altri software che ci diano la possibilità di capire se il sito che attualmente disponiamo, sia in linea con le esigenze degli utenti.

Sicuramente ogni sito web viene sviluppato in base a delle analisi e a delle impostazioni di design intuitive, semplici ma allo stesso tempo accattivanti, ma ciò non vuol dire che il nostro sito sia performante.



Questi sono i risultati di un ristorante sushi che insieme a noi ha adottato e studiato un'efficace strategia di marketing, dove con un investimento di €5.800 in 12 mesi (anno 2021), ha raggiunto un fatturato lordo online di €78.943, SOLO ed ESCLUSIVAMENTE attraverso il delivery dal loro sito, eliminando così le alte provvigioni di servizi terzi come Glovo e JustEat.

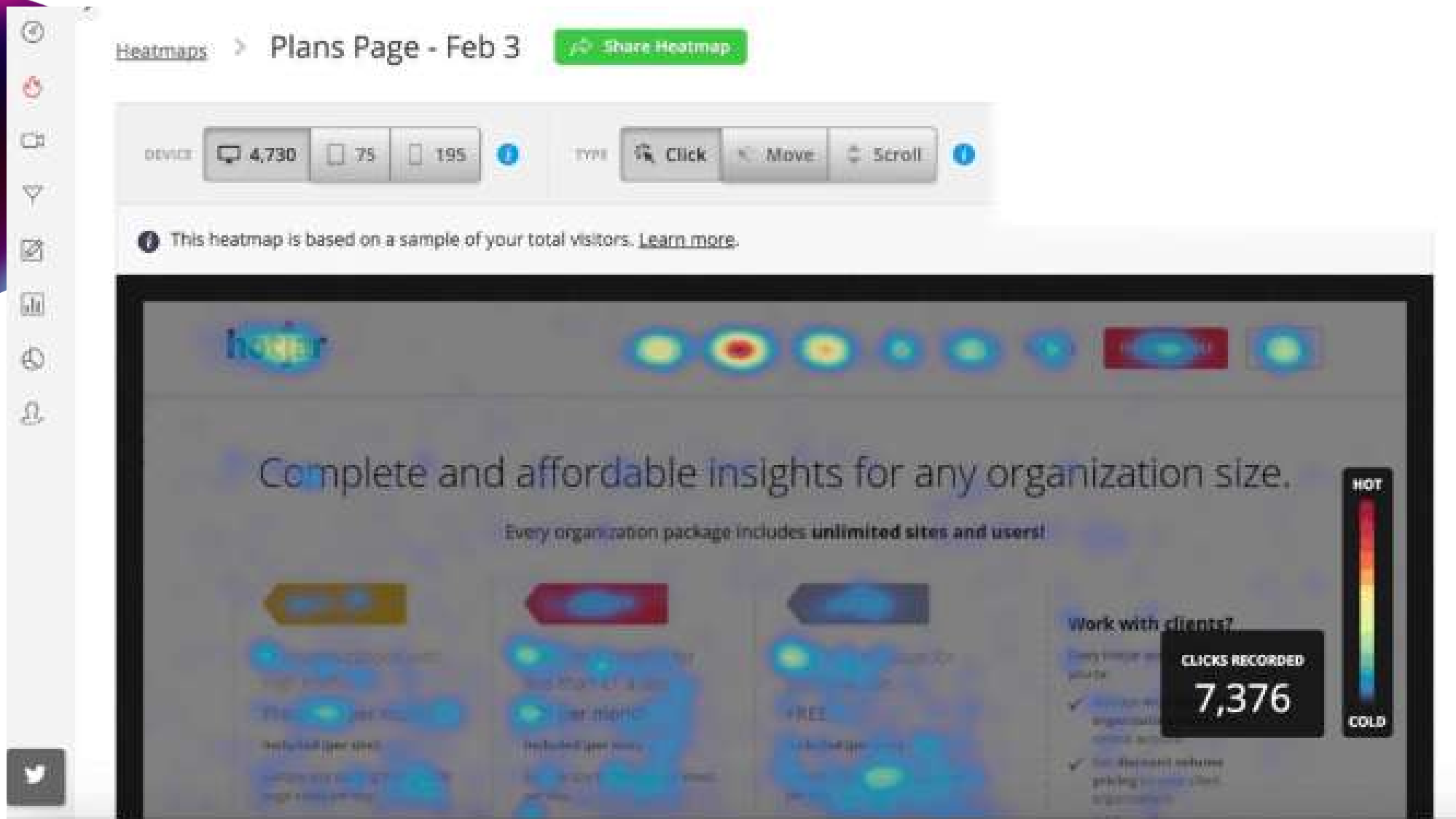




Sono stati analizzati tutti i movimenti degli utenti su ogni singola pagina del sito e su ogni singolo prodotto, al fine di capire quali fossero i prodotti di maggiore interesse, al fine di incrementare le vendite.

Attraverso software di terzi, siamo riusciti anche a performare il tour all'interno del sito del cliente, modificandolo in base ai suoi spostamenti.

Sono infine state applicate campagne di remarketing sui social, verso quei clienti che hanno mostrato interesse, ma che per qualche motivo non hanno poi concluso l'acquisto



Il movimento degli utenti all'interno di un sito

hotjar

Reviews Features Help For Prefs Careers Contact TRY IT FOR FREE LOG IN

Complete and affordable insights for any organization size.

Every organization package includes unlimited sites and users!

BUSINESS	PLUS	BASIC
For organizations with 10-50 employees	Unlimited insights for less than \$1 a day	A simple package for personal use
Unlimited insights for less than \$1 a day	\$29 per month	FREE
Included per site: 20,000 page views	Included per site: 10,000 page views	Included per site: 2,000 page views
Support size of 1,000 unique feedback forms and recordings	Support size of 10,000 unique feedback forms and recordings	Support size of 1,000 unique feedback forms and recordings
Manage an UNLIMITED number of forms, surveys and recordings	Manage an UNLIMITED number of forms, surveys and recordings	Manage up to 3 feedback forms, surveys and recordings
Start with 15 Day Trial	Start 15 Day Trial	Start With Free
Contact us for more info. No credit card required.	No credit card required.	No credit card required.

Work with clients?

Every Hotjar account allows you to:

- Manage multiple client organizations from one central account.
- Get discount volume pricing on your client organizations.
- Add your logo to the Hotjar interface.

Enterprise?

Hotjar also offers Enterprise grade data collection, allowing you to track up your sample size, or increase to infinity.

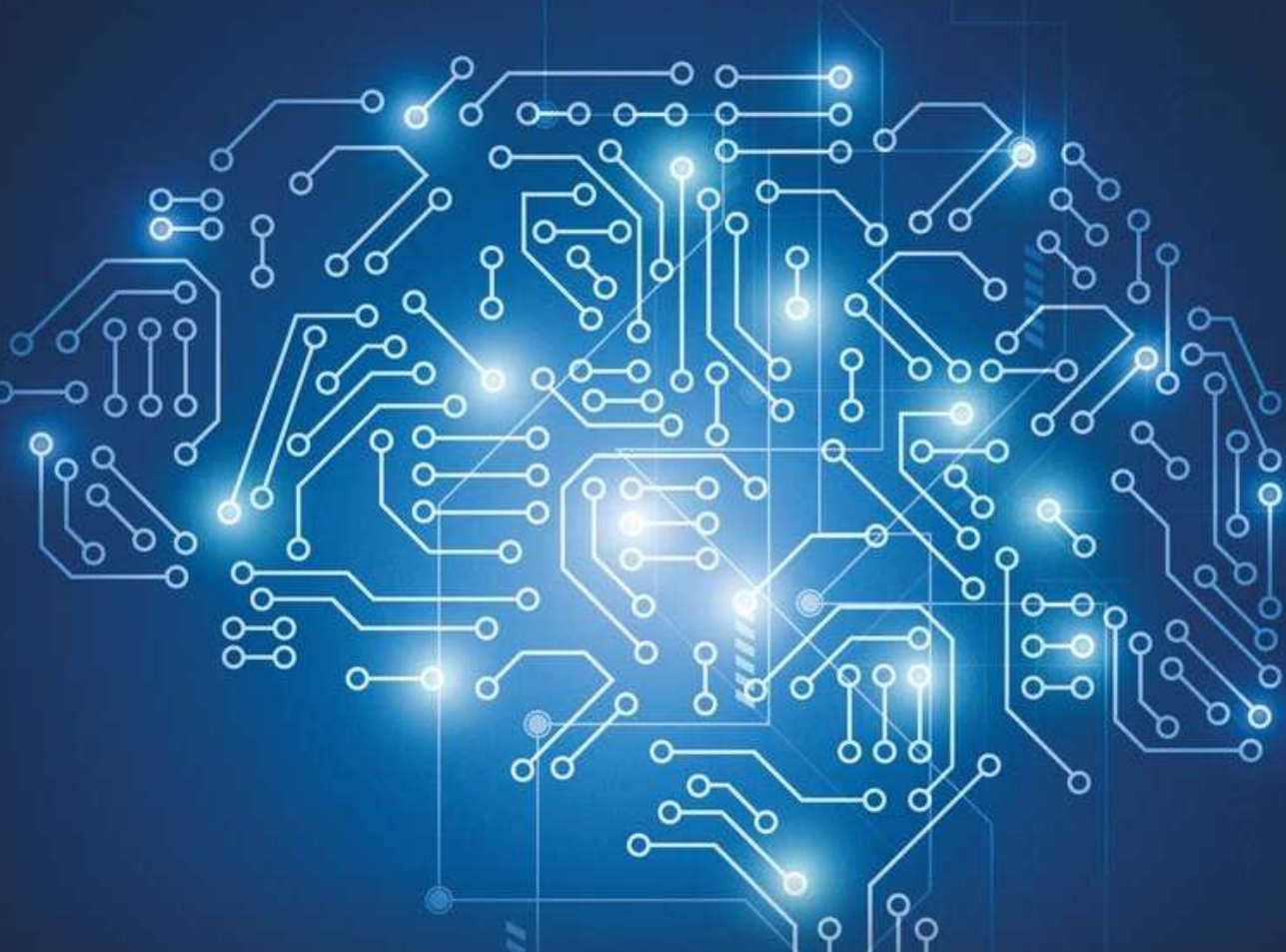
Contact us now for a no-obligation consultation.

Do you have any questions before starting a free trial?

Hotjar logo

30 Day Money Back Guarantee. 100% satisfied or your money back.

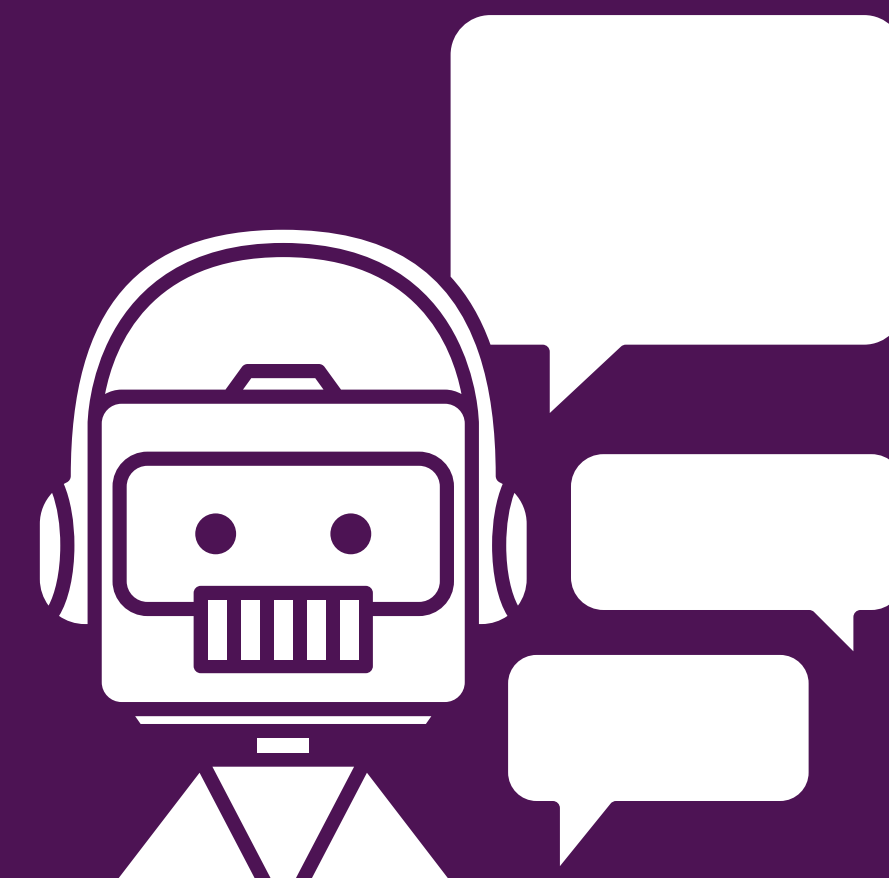




Artificial Intelligence Basics

Automazioni e Chatbot

Un chatbot è un servizio, caratterizzato da regole, schemi e (a volte) intelligenza artificiale, che permette agli utenti di interagire via chat, senza l'intervento umano. Può riguardare una serie infinita di argomenti, impieghi e applicazioni, da quelli più funzionali a quelli per mero divertimento ed è possibile trovarli quasi in ogni servizio di chat (Facebook Messenger, Slack, Telegram, Sms, etc.)



Funzionalità offerte dai Chatbot:

- Personalizzazione messaggio di benvenuto
- Notifiche push ai fan della pagina
- Integrazione e categorizzazione degli RSS del proprio sito per notizie, prodotti, novità, etc
- Gestione delle sottoscrizioni push
- Gestione dei messaggi di risposta predefiniti
- Gestione evoluta e dinamica dei messaggi e delle domande/risposte
- Carrello di acquisto e ricevuta di pagamento
- Pannello di gestione degli utenti iscritti
- Pannello delle statistiche e degli insights del chatbot
- Analisi dei topic delle discussioni
- Analisi dell'efficienza del BOT
- Profilazione e segmentazione degli utenti
- API di integrazione e comunicazione con la dashboard di BuzzLogger
- Analisi dettagliata della pagina Facebook associata al chatbot
- Posizione (app Google Maps)
- Menu illustrato
- Orari
- Collegamento al sito
- Telefonate (app telefono chiamate)
- Collegamento chat (WhatsApp, Messenger, telegram)
- Raccolta contatti
- Prenotazione tavolo
- Raccolta contatti (telefono, mail, WhatsApp, Telegram)
- Raccolta risposte
- Inizio flusso per parole chiave

[Provami](#)

Chatbot e Whatsapp shop

[Indietro](#) Info azienda



Grecho's
+52 984 166 2880

[messaggia](#) [chiama](#) [catalogo](#) [condividi](#)

Ristorante
Chiuso ora, apre alle 17:30 (ora locale)

Questo è un account business. ⓘ

Catalogo Vedi tutto >




SERVICIO A DOMICILIO 🚗⚡

[Indietro](#) Grecho's

Ristorante
Chiuso ora, apre alle 17:30 (ora locale)

Questo è un account business. ⓘ


Catalogo Vedi tutto >




SERVICIO A DOMICILIO 🚗⚡
Perfecto balance entre calidad y precio 🍔👍
... Mostra di più

Mercoledì	17:30 - 23:30 ^
Giovedì	17:30 - 23:30
Venerdì	17:30 - 23:30
Sabato	17:30 - 23:30
Domenica	17:30 - 23:30
Lunedì	05:30 - 23:30
Martedì	17:30 - 23:30

Schede contatti 1 >

[Info](#) Catalogo  [...](#)



Dedos de queso
Rellenos de queso mozzarella, 8 pza.
60,00 MXN


Grochosaurio especial
Salchicha de res de 22 cm, tocino, pep...
75,00 MXN


Vegana
Carne a base de lentejas, arroz, frijol, av...
75,00 MXN

Grochesca
Doble carne, doble queso, doble tocino...
95,00 MXN

Griocha
120 g de carne de res, queso oaxaca, pi...
85,00 MXN

Grechida
120 g de carne de res, queso oaxaca, to...
85,00 MXN

[Catalogo](#) **Dettagli**  [...](#)




Dedos de queso
60,00 MXN
Rellenos de queso mozzarella, 8 pza.

[Invia messaggio all'azienda](#)

[Aggiungi al carrello](#)

INFORMAZIONI SULL'AZIENDA

 **Grecho's**
SERVICIO A DOMICILIO 🚗⚡
Perfecto balance entre calidad y precio 🍔👍 ...

LinkedIn in

Come usare LinkedIn marketing per la ricerca di un nuovo impiego o trovare nuovi clienti?

Questa è la prima domanda che probabilmente si pone la maggior parte delle persone a proposito di questo social network dai connotati particolari del quale però spesso non si conoscono appieno le potenzialità.

Se cerchi lavoro, se sei un professionista o un'azienda in cerca di clienti e nuove opportunità nel campo del web marketing, sappi che il social media marketing fa al caso tuo e in particolar modo per una LinkedIn marketing strategy.

Processi ed esecuzione dell'attività:

1- Verranno stabilite delle relazioni tra persone e la fiducia/senso di familiarità che si creerà; ciò significa che spesso un profilo personale (con un volto) funziona molto meglio di uno aziendale che risulta freddo (stiamo cercando il contatto con altre persone)

2- La strategia prevederà il contatto di diverse decine di persone al giorno in target, con le quali si andranno ad avviare delle conversazioni automatiche, per giungere in seguito ad un appuntamento telefonico o di diverso tipo.

OTTIMIZZAZIONE PROFILO (SEO)

Verrà performato il profilo in ogni sua parte, dalla foto profilo, alla presentazione accattivante, al collegamento diretto al calendario personale di Google per gestione degli appuntamenti, alla creazione di link tracciati e monitorati presenti sul profilo attraverso JotUrl

CREAZIONE RETE A TARGET (AUTOMAZIONI)

Verranno automatizzate le azioni di visualizzazione del profilo, collegamento, conferma di competenze e messaggistica; ogni azione con targhettizzazione dettagliata del pubblico a cui presentarsi e collegarsi.

Con la stessa targhettizzazione dettagliata, verranno estrapolate giornalmente mail di nostro interesse attraverso degli automatismi e instaurato il primo approccio di contatto.

CONTENUTI MIRATI PER PERSONAL BRANDING

Ricondivisione di diversi articoli dal proprio blog

Pubblicazione di articoli creati ad Hoc per il profilo LinkedIn

Case History

Servizi e prodotti che l'azienda propone

Post e altre tipologie di contenuti di valore sponsorizzati da Facebook per traffico su LinkedIn

PDF e guide realizzati attraverso i vari articoli del blog (profilo aziendale)

Riepilogo

➡# Sei un IMPRENDITORE o un TITOLARE DI AZIENDA?

Posso aiutarti a migliorare il tuo Personal Branding su LinkedIn, entrare in contatto con il tuo ICA (Ideal Client Avatar) e creare delle efficaci strategie digitali per la tua attività B2B grazie a LinkedIn, Cold Emailing e Automazioni.

Aiuto i miei Clienti (principalmente CEO/CMO/Sales Rep) e le loro aziende a trovare nuovi Clienti grazie a LinkedIn, tramite una strategie divisa in 3 steps

- 1) Ottimizzazione SEO del profilo LinkedIn
- 2) Outreach a target (almeno 50 nuove connessioni a target tutti i giorni)
- 3) Content boost - come fare centinaia di migliaia di visualizzazioni su LinkedIn ogni mese

Tra le cose più interessanti a livello di Startup:

- ho seguito il lancio dell'unica azienda italiana (JotURL) su Appsumo, 200mila dollari di vendite in 30gg
- ho seguito il lancio di JotURL su Product Hunt, 12mila dollari in 24h

#Growth Hacker | Digital Strategist | Digital Marketing Specialist #

Some of my skills: Lead Generation | Conversion Optimization | Copywriting | Facebook Ads | Funnel strategies | LinkedIn B2B Strategy

- ▶# Full-Service Digital Marketing
- ▶# Social Selling
- ▶# SaaS Growth
- ▶# Personal Branding
- ▶# Social Media Growth
- ▶# Social Media Advertising
- ▶# Content Marketing
- ▶# Cold Emailing
- ▶# Automations
- ▶# LinkedIn Lead Generation Expert




Overview

START TOUR 

Welcome to your LinkedIn profile review, Xavier!


SCORE

Decent start, but there's still room for improvement!



55
Overall Score

[SHARE YOUR SCORE !\[\]\(e5e4ed11b5418bbc3931e5d0c2c8031c_img.jpg\)](#)

Your score is broken down into sections below 

STEPS TO IMPROVE YOUR SCORE

TIME ESTIMATE: <27 MINUTES

- SUMMARY** [FIX ▶](#)
Add details into your LinkedIn summary.
- WORK EXPERIENCE** [FIX ▶](#)
Some of your work experiences need improvement.
- EDUCATION** [FIX ▶](#)
Your education section is not complete.

BREAKDOWN

Section	Score
Headline	10/10
Summary	2/10
Experience	5/10
Education	8/10
Other	6/10

Click on any section to dive deeper

Visual content



Come dicevamo all'inizio parlando di Facebook, nei gruppi di inserzione gli aspetti da tenere in considerazione per avere buone performance dai propri AdSet, sono la parte testuale, la scelta del pubblico di riferimento e la parte grafica.

Possiamo dire che la parte grafica è la più rilevante in un sistema di promozione di prodotti o altro, questo perché è immediato, universale ma soprattutto, può emozionare e trasmettere sensazioni.

Teniamo presente che negli ultimi anni l'utilizzo di internet da Mobile ha avuto un aumento non indifferente, registrando solo il 19% di visite da Desktop, un dato che ci fa molto riflettere. Perché?

Se pensiamo ai nostri social su mobile, la prima cosa che ci catturerà l'attenzione saranno le grafiche (foto/video), questo perché lo spazio a loro dedicatogli è circa il 90% dell'intero display dello smartphone.

Da qui nasce la prima esigenza di avere dei contenuti creati ad Hoc, di alta qualità, sia a livello grafico che del messaggio che si vuole trasmettere, che dell'emotività che si vuole suscitare. In fin dei conti i social non sono altro che dei mezzi per fare leve psicologiche.

Lo step successivo alla visione del contenuto grafico, sarà la parte testuale, che a sua volta, se in grado di accrescere la curiosità e la fame di lettura nell'utente, lo porterà a compiere un'azione (visitare il sito, inviare un messaggio, prenotazione, acquisto, etc).



mamma
e papà
lasciateci dire...

snacckiamoci

fiesta snack

🎵 lasciateci dire
snacckiamoci una Fiesta
questa è l'idea per tipi come noi
lasciateci dire che una non ci basta
è troppo buona Fiesta snack
tre gusti nuovi da perderci la testa
un piccolo gran dolce Fiesta snack 🎵

ORA COMODA
DA APRIRE CON
LA BANDA DI STRAPPO

è un prodotto **FERRERO**

al marito con appetito

TRIPPA SIMMENTHAL

...e sono abbracci!

TRIPPA SIMMENTHAL si gusta di gran voglia, perché è a lunghi tranci. Tutta magra, appetitosa, cucinata in un bel sughetto al pomodoro. Provatela con una cucchiata di formaggio.

OFFERTA SPECIALE

confezione da 400 gr. L. 280 anziché L. 330

e' amara
in un modo
pazzesco

Amara SANPELLEGRINO

"Per avere successo bisognerà pur partire da qualcosa"



NETYX
GLOBAL TECH