

DIGITAL PRO

di **DAVIDE ARMARI**
DIGITAL MARKETING SPECIALIST

CAPITOLO 2

SVILUPPARE UNA STRATEGIA DI CONTENT MARKETING

IL CONTENT MARKETING PERFETTO

Lo so... è una grande promessa il **Content Marketing Perfetto**.

Ma è possibile realizzarlo se capisci come i contenuti si adattano alla tua strategia di marketing digitale complessiva.

Se fatto bene, il tuo Content Marketing non solo attirerà potenziali clienti, ma li sposterà anche attraverso un **Funnel di marketing** per aumentare le vendite e far crescere la tua attività.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro



DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

In questo capitolo, tratteremo le basi di un programma di content marketing di successo, inclusi metodi e metriche che dovrebbe possedere e il gergo che utilizzerai per parlarne.

Cominciamo con una comprensione approfondita di cosa intendiamo quando diciamo **contenuto**.

Vedi, la maggior parte delle aziende perde molte opportunità perché la loro visione del Content Marketing è troppo piccola.

Di conseguenza, **sfornano contenuti privi di reale utilità e non ottengono grandi risultati**. Ed ecco perché: il contenuto in sé e per sé non è ciò che guida il traffico e le vendite.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

I tuo contenuto deve essere “perfetto”.

Ora, cosa intendo con questo?

Il contenuto perfetto non riguarda te, il tuo marchio o i tuoi obiettivi.

Si tratta di fornire le informazioni giuste ai tuoi potenziali clienti esattamente nel punto giusto del percorso del cliente.

Il contenuto è qualsiasi informazione che ti aiuta a mantenere l'attenzione del potenziale cliente al massimo.

Anche una pagina dei prezzi è contenuto.

Il grande malinteso è che il Content Marketing sia il blogging.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Sebbene i blog siano una componente importante del Content Marketing, sono solo **UNA parte** del quadro più ampio.

In effetti, nella maggior parte dei casi, un blog non è la forma più redditizia di Content Marketing.

Ma su questo torneremo.

Innanzitutto, chiariamo le **6 caratteristiche del Content Marketing perfetto** e perché è essenziale iniziare a farlo per il proprio business.

(NOTA: alla fine di questo capitolo, avrai accesso a uno strumento che utilizzo per rendere la pianificazione dei contenuti perfetta un gioco da ragazzi.)

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

IL CONTENT MARKETING PERFETTO È UN FUNNEL DI MARKETING COMPLETO

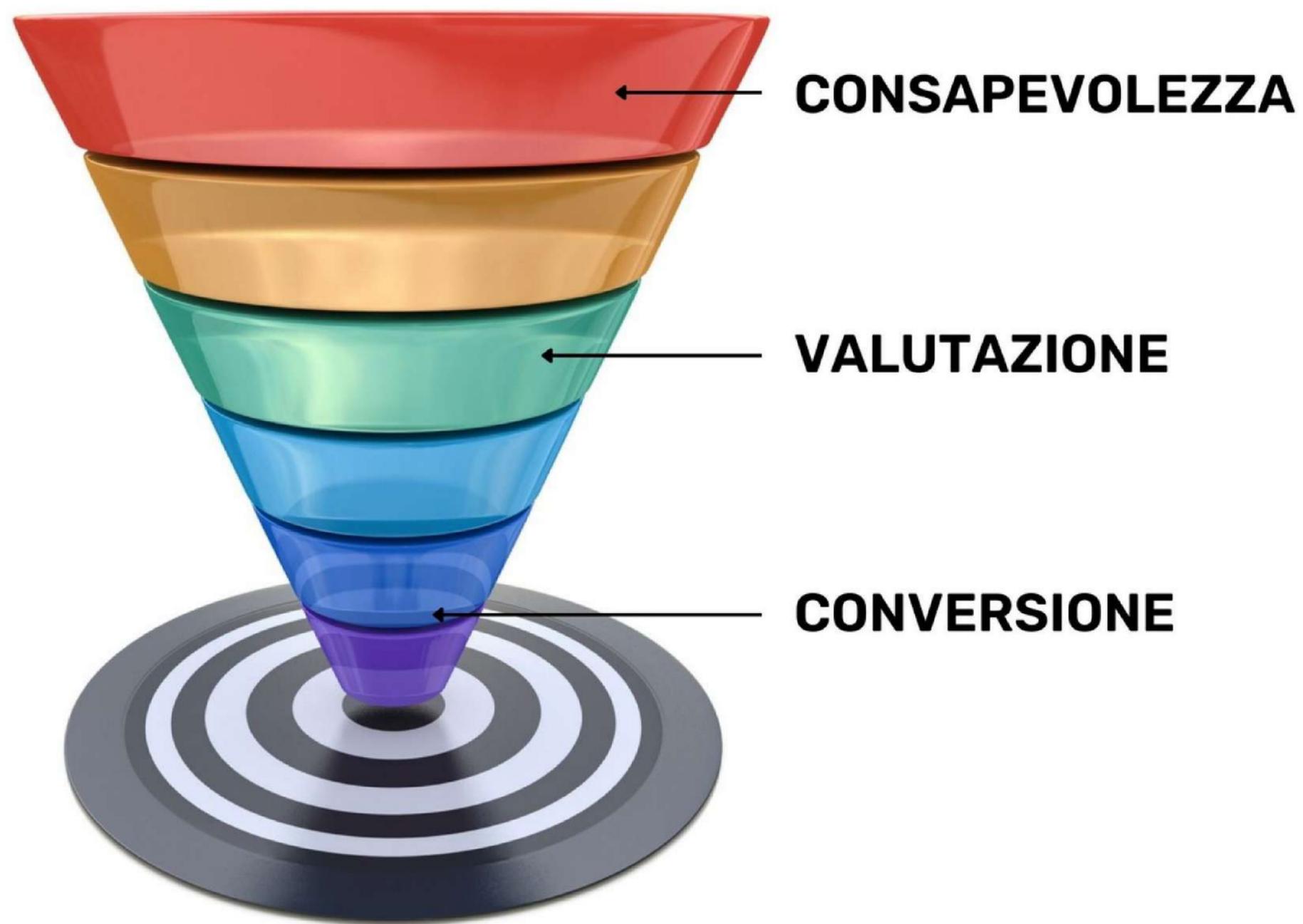
Il Funnel di Marketing è in gergo l'imbutto dove tutti i potenziali clienti dovranno passare per diventare da freddi (lontani dall'acquisto) a caldi (vicini all'acquisto).

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro



DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Le 3 fasi che tutti i potenziali clienti attraversano per diventare clienti: CONSAPEVOLEZZA, VALUTAZIONE, CONVERSIONE.

1. **Consapevolezza** - Il potenziale cliente deve prima rendersi conto che c'è un problema e che TU o la tua azienda avete una soluzione per esso. (Qui è dove l'utilizzo del blog può fare la differenza ad esempio.)
2. **Valutazione** - Coloro che passano attraverso la Fase di Consapevolezza devono ora valutare le varie scelte a loro disposizione, comprese le soluzioni del tuo concorrente e, naturalmente, non intraprendere alcuna azione per risolvere il problema.
3. **Conversione** - Coloro che passano attraverso la Fase di Valutazione sono ora al momento della verità: l'acquisto.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Un potenziale cliente freddo non può valutare la tua soluzione fino a quando non viene prima a conoscenza del problema e della tua soluzione.

E la conversione è impossibile fino a quando il potenziale cliente non ha prima valutato tutte le sue possibilità.

Per spostare un potenziale cliente attraverso un funnel di marketing, è necessario fornirgli **contenuti progettati specificamente per soddisfare le loro esigenze in ciascuna delle tre fasi.**

- **TOFU** (Top of the Funnel)
- **MOFU** (Middle of the Funnel)
- **BOFU** (Bottom of the Funnel)

In altre parole...

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

- Hanno bisogno di **contenuti** nella parte superiore del funnel (TOFU) che facilitino la consapevolezza.
- Hanno bisogno di **contenuti** nel mezzo del funnel (MOFU) che facilitino la valutazione.
- Hanno bisogno di **contenuti** nella parte inferiore del funnel (BOFU) che facilitano la conversione.

I blog ad esempio sono un perfetto esempio di “facilitatore” di consapevolezza, ma fanno un pessimo lavoro nel facilitare la valutazione e la conversione. E, anche se rischio di sottolineare l’ovvio, **la valutazione e la conversione sono estremamente critiche** per la tua attività.

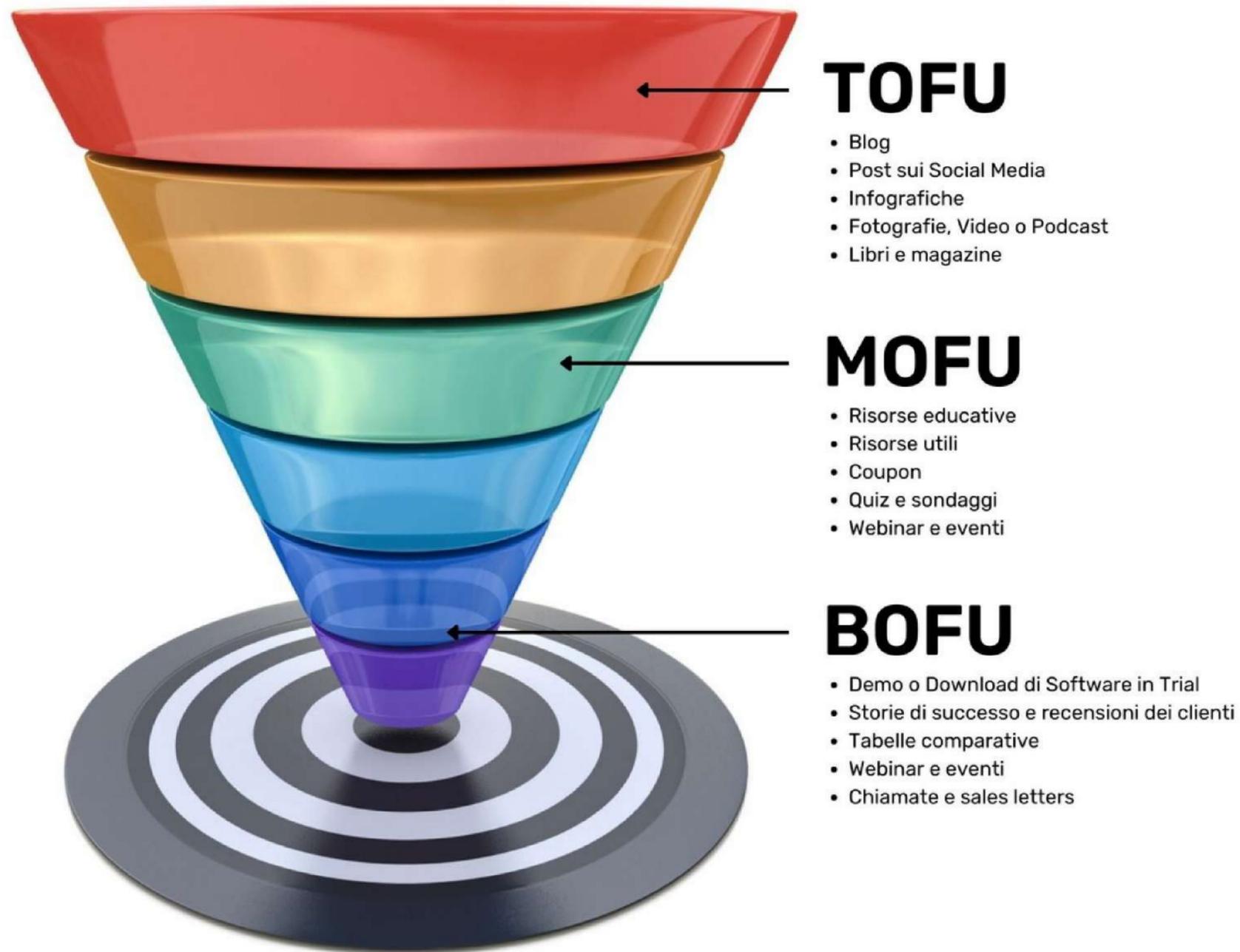
Per spostare i potenziali clienti nel mezzo (MOFU) e nella parte inferiore del funnel (BOFU) avrai bisogno di altri tipi di contenuto.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro



DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

CONTENT MARKETING TOP OF THE FUNNEL (TOFU)

I potenziali clienti che entrano nella parte superiore del tuo funnel **sono completamente ignari della tua soluzione e, spesso, completamente ignari del loro problema.**

Di conseguenza, hai bisogno di contenuti con una bassa barriera all'ingresso, perché in questa fase hanno poca o nessuna motivazione per mettersi in gioco (come dare le proprie informazioni di contatto o denaro).

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Hai bisogno di contenuti disponibili gratuitamente nella parte superiore del funnel (TOFU) che...

- intrattiene
- educa
- o ispira

...ed è necessario renderli prontamente disponibili utilizzando tipi di contenuto come:

- Gli articoli del blog
- Aggiornamenti sui social media
- Infografiche e Fotografie
- Magazine/e-book
- Stampa riviste/newsletter (avrà bisogno di un budget maggiore qui.)
- Ricerca primaria

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

È fondamentale avere tutti questi tipi di contenuto nella parte superiore Funnel?

Assolutamente no.

Ciò che ti suggerisco è di pubblicare contenuti su un **blog e sui canali di social media** come Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, ecc.

Una volta che avrai padroneggiato questi due tipi di contenuto, ti consiglio eventualmente di aggiungere più contenuti TOFU al mix, come un podcast o una newsletter cartacea.

Ricorda, l'obiettivo TOFU è **rendere i potenziali clienti "consapevoli del problema" e "consapevoli della soluzione"**.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

The screenshot shows a website header for 'DAVIDE ARMARI' with navigation links for HOME, SERVIZI, PORTFOLIO, and BLOG, and a 'CONSULENZA GRATUITA' button. The main article title is 'Facebook o Instagram? Qual è il miglior canale di comunicazione oggi'. Below the title is a video player with a play button and a thumbnail of a man. The article text discusses the importance of social media and compares Facebook and Instagram. It includes sections for 'Chi Sono' (author bio) and 'Gli ultimi Articoli' (recent articles).

DAVIDE ARMARI

HOME + SERVIZI PORTFOLIO BLOG CONSULENZA GRATUITA

Digital Marketing

Facebook o Instagram? Qual è il miglior canale di comunicazione oggi

Facebook o Instagram? Qual è il miglior canale di comunicazione oggi

FACEBOOK O INSTAGRAM? QUAL È IL MIGLIOR CANALE DI COMUNICAZIONE OGGI

Guarda su YouTube

Facebook e Instagram sono senza ombra di dubbio i 2 principali social network con il maggior numero di utenti attivi. Ma qual è il miglior canale di comunicazione da scegliere per la propria attività? Per prima cosa bisogna capire le differenze tra Facebook e Instagram per scegliere cosa pubblicare e come interagire con gli utenti nell'uno o nell'altro.

Cos'è Facebook?

Facebook ha battuto ogni social network fin dalla sua nascita per essere lo strumento per tenere in contatto amici, cercare notizie e condividere contenuti di ogni genere. Facebook è quindi una piattaforma di networking dove restare connessi con le persone conosciute e con gruppi in base agli interessi, con i quali è possibile anche chattare tramite messenger.

Cos'è invece Instagram?

Chi Sono

Mi presento, sono Davide Armari.

Dal 2011 gestisco la presenza online delle attività in modo completo e professionale grazie a:

- Gestione Pagine Facebook
- Gestione Profili Instagram
- Gestione Google Ads
- Creazione Landing Page
- Creazione Siti Web
- Creazione Siti Ecommerce

Se vuoi maggiori informazioni su come aumentare il tuo fatturato della tua attività grazie al Digital Marketing, non esitare a contattarmi.

f i+ y in

Gli ultimi Articoli

- Quanto costa essere presenti online in modo efficace
- Qual è l'investimento minimo per le Facebook Ads
- Social Network durante le vacanze? Sì o no?

DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Il contenuto TOFU aumenta la consapevolezza dei tuoi servizi e delle tue offerte fornendo allo stesso tempo informazioni preziose.

Anche io personalmente creo contenuti educativi a cui i miei potenziali clienti sono interessati e utilizzo tali contenuti per aumentare la consapevolezza dei prodotti e servizi che offro.

E la buona notizia è che funziona in qualsiasi settore per qualsiasi tipo di prodotto.

Nota come questa azienda di design di interni utilizza fotografie e post accattivanti sui social per rendere i potenziali clienti “consapevoli del problema” e “consapevoli della soluzione”:

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro



PI - Progettazione Interni

Publicato da Davide Armari



Progettare uno Showroom è un'attività complessa. Scegliere uno studio specializzato in retail design significa realizzare uno spazio espositivo moderno, coinvolgente e redditizio. In questo post vogliamo suggerirti 5 punti da tenere a mente per la progettazione del tuo nuovo showroom.

Per maggiori informazioni visita il sito web: progettazioneinterni.net



5 CONSIGLI
PER UNO SHOWROOM
ATTRAENTE E
COINVOLGENTE

ProgettazioneInterni.net



COMUNICA IL
TUO BRAND IN
MODO
EFFICACE

Ogni progetto showroom è
unico perché ogni azienda è
unica.



REALIZZA UNO
SHOWROOM
MODERNO

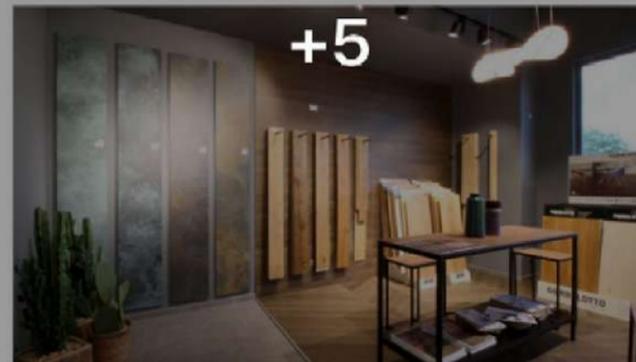
È fondamentale realizzare
spazi espositivi capaci di
attrarre e coinvolgere i clienti.



IL PRODOTTO
AL CENTRO

Un progetto showroom efficace ha
come obiettivo rendere il prodotto
protagonista dell'allestimento.

+5



DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Con i contenuti TOFU, vuoi creare consapevolezza sui problemi (il tuo showroom senza queste caratteristiche non funziona) e sulle soluzioni (affidati ai professionisti per avere uno Showroom performante).

Sfortunatamente, la parte superiore del Funnel è il punto in cui la maggior parte delle aziende inizia e termina i propri sforzi di Content Marketing.

I Content Marketer intelligenti però sanno che, **con un po' più di sforzo, possono spostare i potenziali clienti dalla Consapevolezza alla Valutazione** e quindi farli arrivare nel mezzo del Funnel.

Ecco come si fa...

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

CONTENT MARKETING MIDDLE OF THE FUNNEL (MOFU)

Il grande obiettivo nel mezzo della canalizzazione è convertire i potenziali clienti “consapevoli del problema” e “consapevoli della soluzione” in **lead**.

Qui, utilizziamo contenuti gratuiti per incentivare i potenziali clienti ad inviare le loro informazioni di contatto e ad accettare di ricevere marketing da te e dalla tua azienda in futuro.

Chiamiamo questo tipo di contenuto un **Lead Magnet**, cioè un OMAGGIO MAGNETICO che attragga i semplici curiosi e li trasformi in potenziali clienti.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

I Lead Magnet possono essere...

- Risorse educative (casi studio, guide gratuite, video ecc.)
- Risorse utili (Infografiche, Checklist, ecc.)
- Download di software
- Codici sconto/coupon
- Quiz/Sondaggi
- Webinar/Eventi

Ecco alcuni esempi concreti di utilizzo dei Lead Magnet:

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Capitolo 2 | Sviluppare una strategia di Content Marketing



The screenshot shows the top of the IoSulWeb website. The header includes the logo and navigation links for HOME, BLOG, and CONSULENZA. Below the header, the text 'Contenuti Gratuiti' is displayed. The main content area features a blue banner with the headline 'SCOPRI COME COMUNICARE EFFICACEMENTE CON I TUOI CLIENTI E POTENZIALI CLIENTI'. To the left, a hand holds a blue book titled 'COMUNICA EFFICACEMENTE CON I TUOI CLIENTI... E POTENZIALI CLIENTI'. To the right, a dark blue box contains the text 'LEGGI LA GUIDA E SCOPRIRAI COME:' followed by a list of benefits: '- Attirare nuovi clienti', '- Evitare di perdere clienti', and '- Evitare la concorrenza'. Below this, it states 'A COSTO ZERO !!!' and 'RICEVERAI IL PDF VIA EMAIL'. There are two input fields: 'Il tuo Nome' and 'La tua migliore Email'. A prominent red button says 'SCARICA ORA LA GUIDA GRATUITA'. At the bottom of the box, it says 'Non ti invieremo nessuna mail di SPAM'.

DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Questo è un E-Book (Lead Magnet) che IoSulWeb (Web Agency) propone su una landing page del proprio sito web per generare lead in target con i servizi che offre.

Webinar formativi by  

Nuovi clienti forfettari - Primi Passi [Replca](#)

In questo webinar andremo a presentare Fatture in Cloud per i nuovi clienti forfettari che dal 1° Luglio hanno obbligo di fatturazione elettronica.

Vuoi partecipare a questo Webinar?

- Mer 27 Luglio 12:00
(webinar registrato)
- Mer 27 Luglio 13:00
(webinar registrato)
- Mer 27 Luglio 14:00
(webinar registrato)
- Mer 27 Luglio 15:00
(webinar registrato)
- Mer 27 Luglio 16:00
(webinar registrato)

Nome e cognome

Indirizzo e-mail

I tuoi dati verranno utilizzati solo al fine di inviarti l'e-mail di partecipazione con il link di accesso.

[Voglio partecipare!](#)

DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Questo è un webinar gratuito fornito da FattureInCloud dedicato ai forfettari, chi si iscrive diventa un lead "consapevole della soluzione" e quindi apre la possibilità di vendita all'azienda.

Dato che non puoi depositare lead in banca e nemmeno pagarci le bollette...

È richiesto un terzo tipo di contenuto nella parte inferiore del Funnel (BOFU) per convertire i lead in clienti e (finalmente) **iniziare a guadagnare...**

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

CONTENT MARKETING BOTTOM OF THE FUNNEL (BOFU)

Ok, è giunta l'ora della vendita.

Di quali tipi di contenuti avrà bisogno il tuo nuovo lead per prendere una decisione di acquisto con la giusta consapevolezza?

Eccone alcuni...

- Demo/prove gratuite
- Storie dei clienti
- Confronto/schede specifiche
- Webinar/Eventi
- Preventivi gratuiti

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Il tuo lead potrebbe leggere il tuo blog e scaricare il Lead Magnet, ma avrai bisogno di contenuti specifici che lo aiutino a decidere tra te e il tuo concorrente per spingerlo all'acquisto.

Ad esempio le storie dei clienti sono contenuti che convertono e sono responsabilità del team di content marketing.

Nota come Armaringross fornisce ai lead nella parte inferiore del Funnel alcune recensioni positive dei suoi prodotti per dimostrare che la qualità, il prezzo e il servizio sono all'altezza delle aspettative...

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro



Armaringross Accessori per Negozi

Pubblicato da Instagram

Grazie di ai nostri clienti che con le loro recensioni ci danno la giusta carica per fare sempre meglio

#review #feedback #recensione #top #grazie #clienti #armaringross #ecommerce #negozio #online

Macchina robusta, economica e che svolge egregiamente il lavoro per cui è stata progettata. Consegna in tempi rapidi e ben imballata. Complimenti



- Andrea Segreto



Rotoli di etichette di qualità. Con un bel diametro che li rende ben visibili sugli articoli. Ottimo rapporto qualità/prezzo e la spedizione sempre celere.



- Francesca Pirovano



Ottimi prodotti, equo il prezzo. Grazie per la vostra serietà e professionalità!



- Alessandra



Ottimo prodotto, robusto e spazioso... Spedizione veloce!



- Sonia Grendene



DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

In questo esempio Armaringross crea post sponsorizzati sui Social di retargeting a tutti i suoi lead per spingerli all'acquisto, mostrando la felicità di chi ha già acquistato in precedenza.

Un altro esempio di contenuti Bottom of the Funnel, può essere anche la realizzazione di una tabella comparativa per valorizzare il proprio prodotto o servizio rispetto a quello della concorrenza.

Vedi questo esempio di SendinBlue che confronta il suo servizio di Email Marketing con il principale concorrente:

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Mailchimp gratis vs Sendinblue: ottieni più funzionalità a 0€ con Sendinblue

Se hai appena iniziato e non hai a disposizione una grande budget, sarai felice di sapere che sia Mailchimp che Sendinblue offrono entrambi dei piani gratuiti. La maggior parte delle funzionalità di email marketing di Sendinblue sono disponibili gratuitamente. Mailchimp in confronto ha meno caratteristiche nel suo piano gratuito. Ecco cosa aspettarsi per 0 €

Funzionalità piano gratuito	Sendinblue	Mailchimp
Contatti	Illimitati	2000
Limite invio newsletter	9.000/mese (300/giorno)	10.000/mese (2000/giorno)
Segmentazione avanzata	✓	Solo per il Premium Plan (299\$)
Scenari di marketing automation	Fino a 2000 contatti	Basic 1-click automation
Email transazionali	✓	✗
Template email	40+	6
Editor HTML per template personalizzati	✓	✗
CRM	Contatti illimitati	2000 contatti
Live chat	✓	✗
Signup form personalizzabili	✓	✓
RSS to email	✓	✓

DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Nella parte inferiore del Funnel, i lead sono pronti all'acquisto perciò è intelligente fargli capire perchè scegliere te e non la concorrenza.

Ad ogni modo SendinBlue potrebbe guadagnare alcuni punti confrontando i propri strumenti anche con gli strumenti anche di altri concorrenti.

Ad esempio, una ricerca su Google suggerisce che un confronto tra SendinBlue e i suoi concorrenti (come ActiveCampaign) è un altro contenuto che dovrebbe essere sul radar del team di Content Marketing di SendinBlue.

DIGITAL  **PRO**

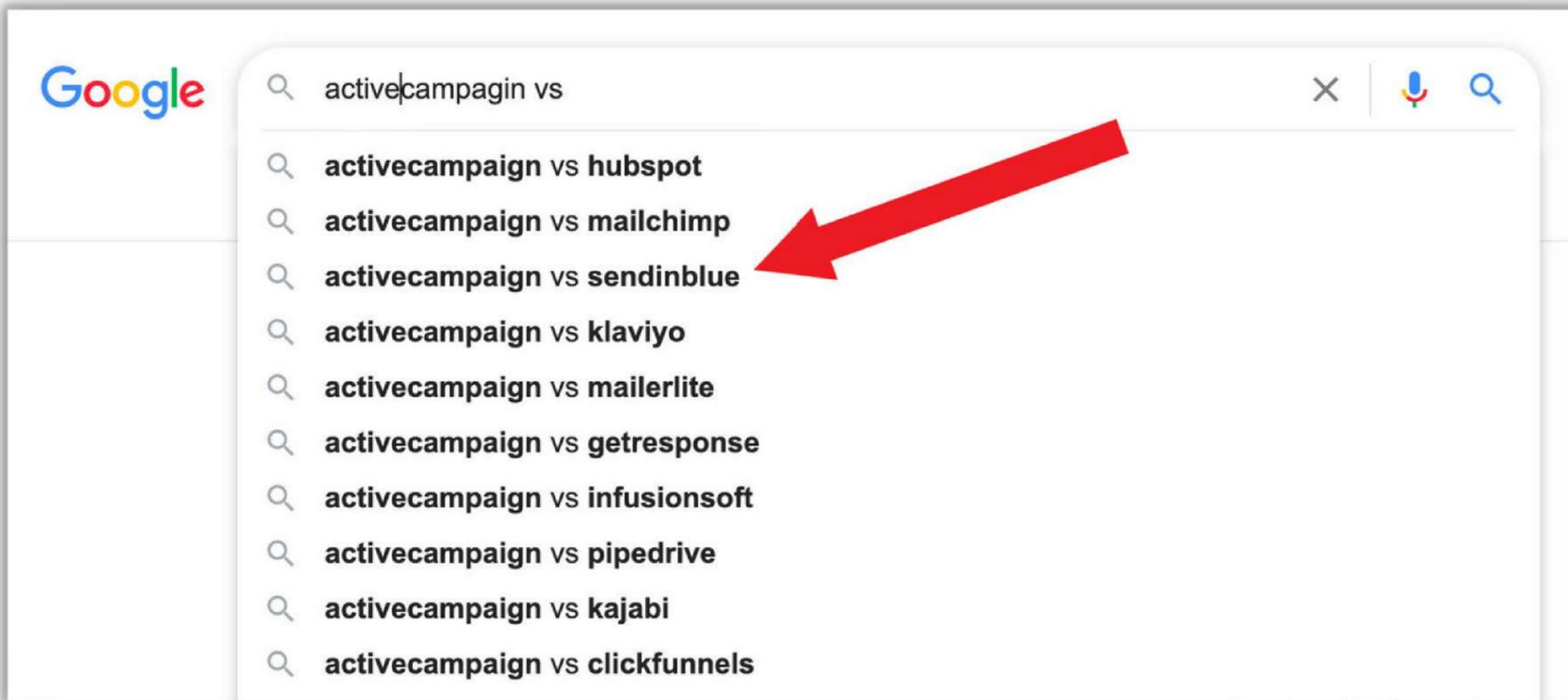
CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Capitolo 2 | Sviluppare una strategia di Content Marketing

I suggerimenti di Google sono una buona fonte di idee per i contenuti.



DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Infine ecco anche un altro esempio di contenuto BOFU di questa azienda di ristrutturazioni, dove con un quiz fornisce un calcolo del preventivo mirato, avvicinando sempre più il lead alla conversione.

DIGITAL  **PRO**

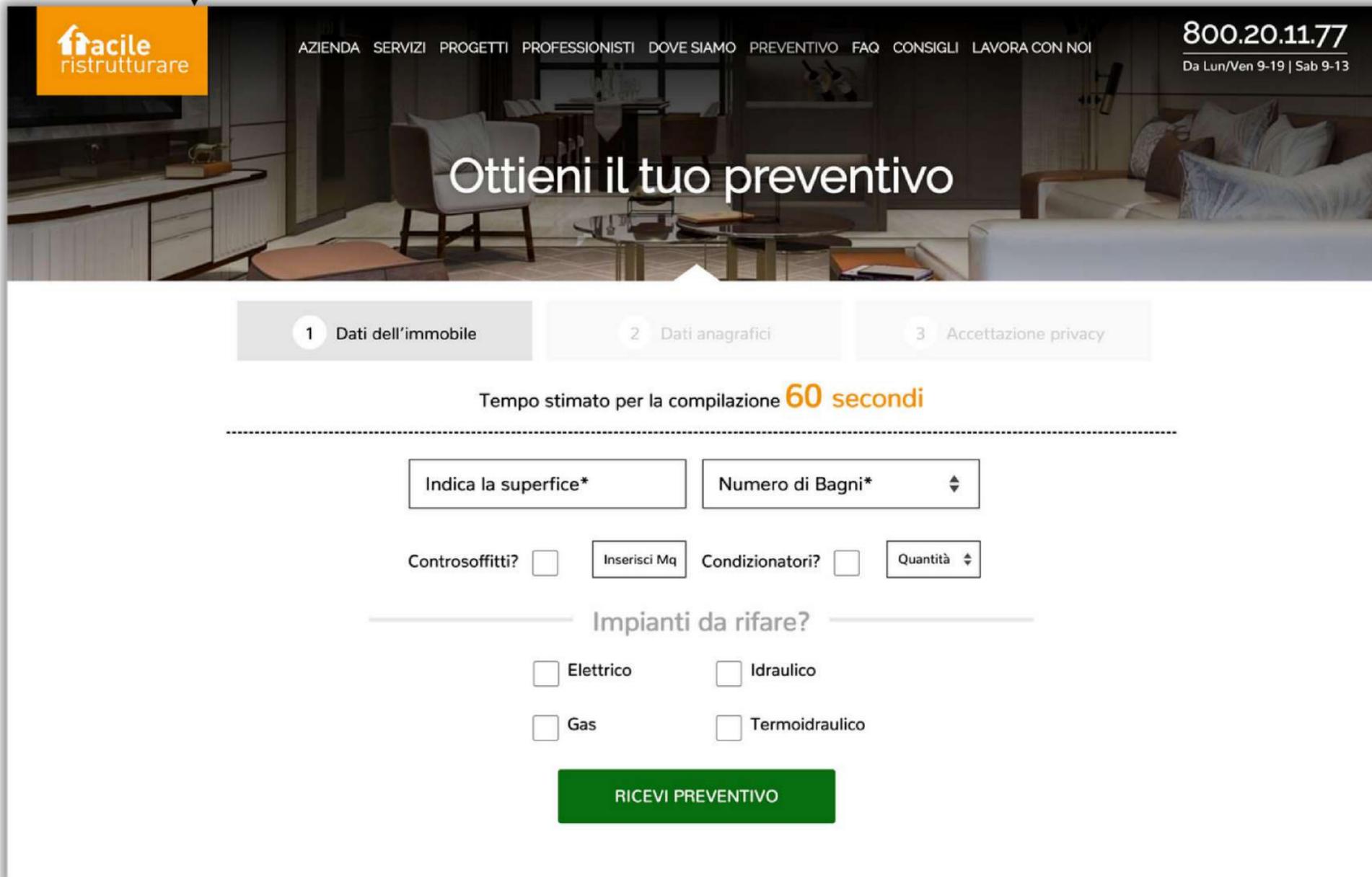
CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Capitolo 2 | Sviluppare una strategia di Content Marketing

Ottimo modo di ottenere sia un lead pronto all'acquisto, sia di ottenere anche già le informazioni per elaborare poi la vendita il prima possibile.



The screenshot shows the 'facile ristrutturare' website. The header includes the logo, navigation menu (AZIENDA, SERVIZI, PROGETTI, PROFESSIONISTI, DOVE SIAMO, PREVENTIVO, FAQ, CONSIGLI, LAVORA CON NOI), and contact information (800.20.11.77, Da Lun/Ven 9-19 | Sab 9-13). The main heading is 'Ottieni il tuo preventivo'. Below it is a three-step progress bar: 1. Dati dell'immobile, 2. Dati anagrafici, 3. Accettazione privacy. A timer indicates 'Tempo stimato per la compilazione 60 secondi'. The form fields include: 'Indica la superficie*' (text input), 'Numero di Bagni*' (dropdown), 'Controsoffitti?' (checkbox), 'Inserisci Mq' (text input), 'Condizionatori?' (checkbox), 'Quantità' (dropdown), and 'Impianti da rifare?' with sub-options: Eletttrico, Idraulico, Gas, and Termoidraulico. A green button at the bottom says 'RICEVI PREVENTIVO'.

DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Tornando alla domanda iniziale: la creazione di contenuti TOFU su un blog è importante?

Assolutamente.

Ma non creare un piano di contenuti per ogni fase del Funnel ti lascerà deluso dai risultati del tuo content marketing.

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

IL CONTENT MARKETING PERFETTO SI BASA SULL'INTENTO

Alcune aziende e marketer si bloccano sulle metriche sbagliate soprattutto quando si tratta del loro blog o dei social media...

La chiave per perfezionare il Content Marketing è comprendere l'intento esistente e anticipare l'intento futuro, quindi creare le "risorse" di contenuto necessarie per affrontare quell'intento 24 ore al giorno, 7 giorni alla settimana.

Inoltre, dovrai inviare traffico a pagamento ai tuoi contenuti per massimizzare i tuoi risultati o rischi di lasciare soldi sul tavolo.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Cosa si intende per intento?

L'intento è quella possibile azione che potrebbe fare il tuo potenziale cliente, come ad esempio quello di confrontarti con un concorrente.

Perciò bisogna rispondere alla sua necessità prima ancora che l'utente si faccia la domanda.

La verità è che le risorse di contenuto più redditizie che creerai (se hai un'attività esistente) sono **risorse che soddisfano l'intento nella parte inferiore e centrale del Funnel.**

Per prima cosa quindi, lavora sulla parte **BOFU** e **MOFU** esistente prima di iniziare a lavorare sulla generazione di consapevolezza nella parte superiore del Funnel con un lancio del blog costoso e dispendioso in termini di tempo.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Questo non per sminuire il potere di un blog aziendale che può portare molto traffico alla tua attività, ma molto spesso, le vere vittorie nel gioco del Content Marketing sono nel mezzo e nella parte inferiore del Funnel.

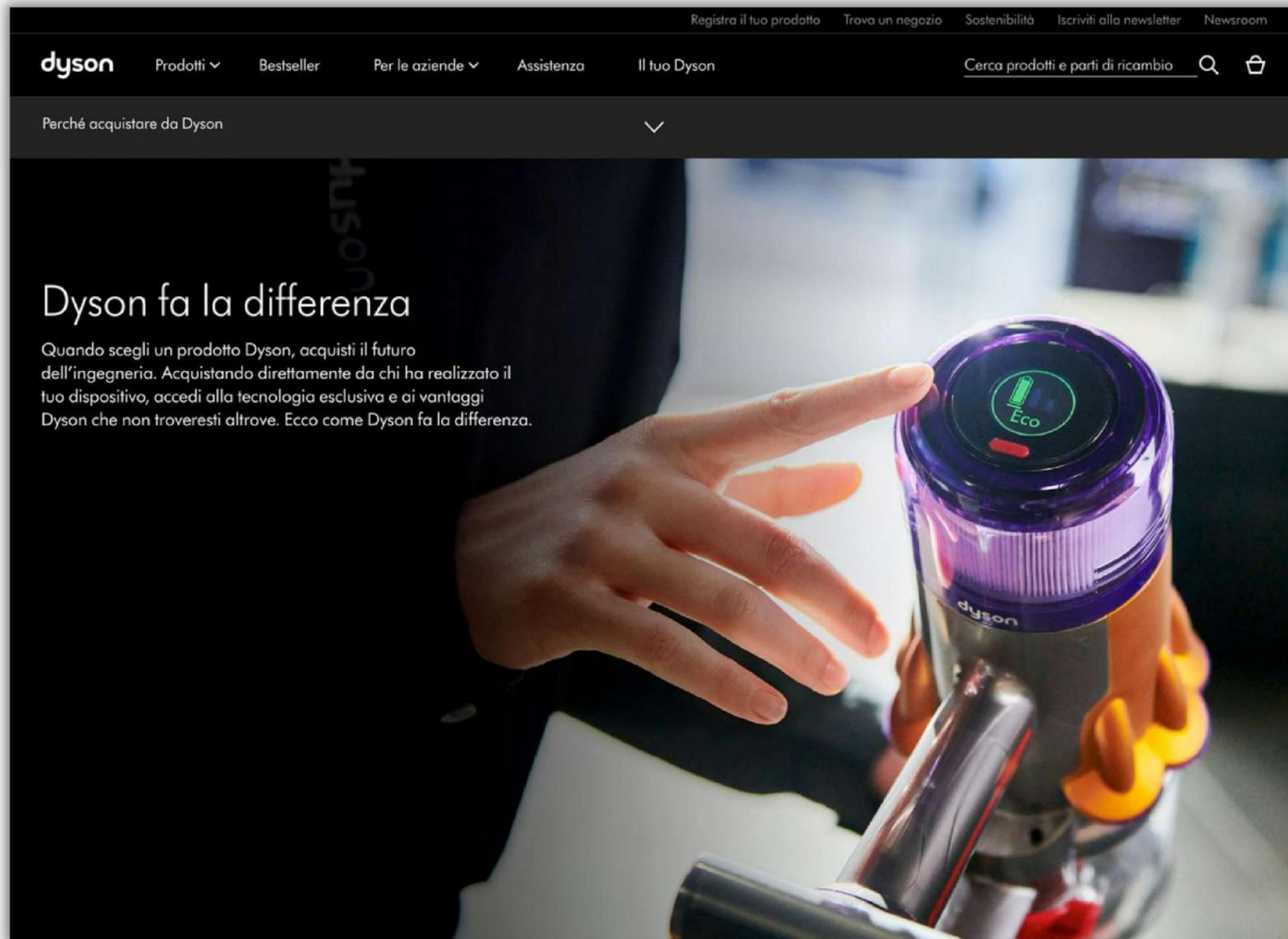
DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Capitolo 2 | Sviluppare una strategia di Content Marketing



DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

In questo articolo di esempio Dyson si paragona con i concorrenti, valorizzando i propri punti di forza ed eliminando a priori le possibili obiezioni dei potenziali clienti.

IL CONTENT MARKETING PERFETTO È MIRATO ALLA CRESCITA

L'incapacità di fornire un percorso di crescita ad ogni contenuto che crei non è solo un cattivo marketing: **è una cattiva esperienza utente.**

I Content Marketer intelligenti anticipano il prossimo intento logico e rimuovono quanto più attrito possibile per **creare un percorso chiaro verso la conversione.**

Ad esempio nel contenuto del blog, ai potenziali clienti può essere data l'opportunità di aderire ad un offerta o ad un Lead Magnet così da farli progredire all'interno del Funnel.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Ad esempio nel blog di SendinBlue ci sono diversi banner e link che rimandano alla prova gratuita per far "crescere" l'utente ed ottenere quindi un lead pronto all'acquisto.

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

The screenshot shows a blog article on the Sendinblue website. The header includes the Sendinblue logo, navigation links for 'Soluzioni', 'Tariffe', 'Funzionalità', 'Risorse', and 'Blog', and a language/account selector for 'IT' and 'Il mio account'. The main title is '11 consigli per ottimizzare l'oggetto delle tue email'. Below the title, it indicates a reading time of 'circa 11 min' and features a large image of a pair of glasses and a mustache. To the right of the image are social media sharing icons for Facebook, Twitter, Pinterest, and LinkedIn. The article text begins with a paragraph explaining the importance of the subject line. Below the text is a promotional banner for Sendinblue with the heading 'Crea facilmente campagne di email marketing' and a blue button that says 'Voglio creare un account Sendinblue'. At the bottom, there is a list of three points: '1 Catturare l'attenzione', '2 Convincere della qualità del contenuto', and '3 Call to action'.

DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Esempio di banner su un articolo del blog che rimanda al lead magnet.

IL CONTENT MARKETING PERFETTO È SEGMENTATO

Puoi eseguire tutti i sondaggi che vuoi... Ma non saprai mai davvero a cosa le persone sono veramente interessate finché non ti danno i loro soldi o il loro tempo.

Quando un potenziale cliente visita un contenuto (passa del tempo) è come se avesse alzato la mano e mostrato interesse.

E, grazie alla magia del retargeting degli annunci, puoi seguire questi potenziali clienti con un'offerta pertinente senza nemmeno acquisire le loro informazioni di contatto.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro



Semrush

Sponsorizzato · 🌐



Crea una strategia di marketing efficace e ottimizza il tuo tempo con un'interfaccia facile da usare!



SEMRUSH.COM

Guadagna i riflettori con Semrush!

Aumenta la tua presenza online

Scopri di più

DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Esempio di content marketing con un'ads di retargeting su Facebook per i lettori del blog di Semrush.

IL CONTENT MARKETING PERFETTO È CROSS-CHANNEL

I Marketer abili e esperti, pubblicano contenuti che soddisfano l'intento utente in qualsiasi canale in cui i potenziali clienti cercano e condividono contenuti, tra cui:

- Sito internet / blog
- Facebook
- Instagram
- LinkedIn
- Pinterest
- Youtube

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

È probabile che una singola risorsa di contenuto possa essere pubblicata su numerosi canali per massimizzarne l'esposizione.

Ad esempio il video dimostrativo del prodotto del tuo ecommerce potrebbe essere ripubblicato sul Canale YouTube della tua azienda.

Oppure l'articolo del tuo blog potrebbe essere riproposto come un Webinar o un Podcast.

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro



DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

IL CONTENT MARKETING PERFETTO È BASATO SULL'AVATAR

Ultimo, ma certamente non meno importante, è che vengano prodotti **contenuti perfetti per soddisfare l'intento degli avatar dei tuoi clienti.**

Per avatar intendo quella tipologia di persona con determinate caratteristiche che possono essere: età, sesso, interessi, desideri, bisogni, ecc..

Una risorsa di contenuto può soddisfare l'intento di più avatar o può essere indirizzata ad un singolo avatar (o detto anche **Buyer Persona**).

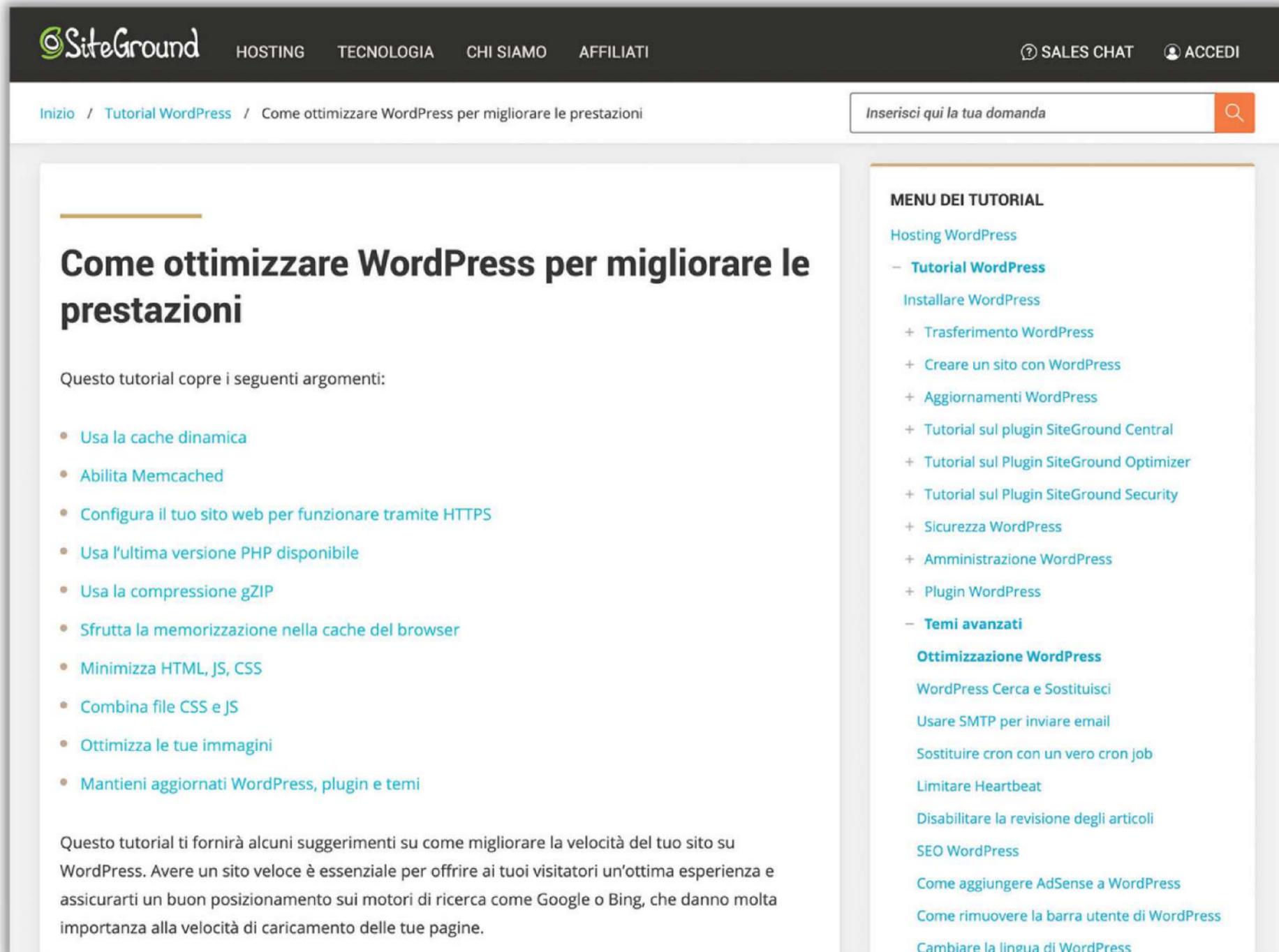
DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Capitolo 2 | Sviluppare una strategia di Content Marketing



The screenshot shows a website page with a dark header containing the SiteGround logo and navigation links: HOSTING, TECNOLOGIA, CHI SIAMO, AFFILIATI, SALES CHAT, and ACCEDI. Below the header is a breadcrumb trail: Inizio / Tutorial WordPress / Come ottimizzare WordPress per migliorare le prestazioni. A search bar is located on the right side of the header.

Come ottimizzare WordPress per migliorare le prestazioni

Questo tutorial copre i seguenti argomenti:

- [Usa la cache dinamica](#)
- [Abilita Memcached](#)
- [Configura il tuo sito web per funzionare tramite HTTPS](#)
- [Usa l'ultima versione PHP disponibile](#)
- [Usa la compressione gZIP](#)
- [Sfrutta la memorizzazione nella cache del browser](#)
- [Minimizza HTML, JS, CSS](#)
- [Combina file CSS e JS](#)
- [Ottimizza le tue immagini](#)
- [Mantieni aggiornati WordPress, plugin e temi](#)

Questo tutorial ti fornirà alcuni suggerimenti su come migliorare la velocità del tuo sito su WordPress. Avere un sito veloce è essenziale per offrire ai tuoi visitatori un'ottima esperienza e assicurarti un buon posizionamento sui motori di ricerca come Google o Bing, che danno molta importanza alla velocità di caricamento delle tue pagine.

MENU DEI TUTORIAL

- Hosting WordPress
 - **Tutorial WordPress**
 - Installare WordPress
 - + [Trasferimento WordPress](#)
 - + [Creare un sito con WordPress](#)
 - + [Aggiornamenti WordPress](#)
 - + [Tutorial sul plugin SiteGround Central](#)
 - + [Tutorial sul Plugin SiteGround Optimizer](#)
 - + [Tutorial sul Plugin SiteGround Security](#)
 - + [Sicurezza WordPress](#)
 - + [Amministrazione WordPress](#)
 - + [Plugin WordPress](#)
- **Temi avanzati**
- Ottimizzazione WordPress**
 - [WordPress Cerca e Sostituisci](#)
 - [Usare SMTP per inviare email](#)
 - [Sostituire cron con un vero cron job](#)
 - [Limitare Heartbeat](#)
 - [Disabilitare la revisione degli articoli](#)
 - [SEO WordPress](#)
 - [Come aggiungere AdSense a WordPress](#)
 - [Come rimuovere la barra utente di WordPress](#)
 - [Cambiare la lingua di WordPress](#)

DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Esempio di articolo dedicato esclusivamente a Web Designer che hanno siti web in WordPress e che quindi potrebbero essere interessati al servizio di Hosting WordPress di Siteground.

PIANIFICAZIONE DEL CONTENT MARKETING

IL CONTENT MARKETING PLAN

Per eseguire un Content Marketing perfetto, con contenuti perfetti, hai bisogno di un piano.

Io, personalmente, realizzo questo piano di Content Marketing con il documento che trovi qui in allegato.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Capitolo 2 | Sviluppare una strategia di Content Marketing

LA TUA OFFERTA	AVATAR 1	AVATAR 2	AVATAR 3	AVATAR 4	AVATAR 5	AVATAR 6	AVATAR 7
CONSAPEVOLEZZA							
VALUTAZIONE							
CONVERSIONE							

DAVIDE ARMARI 

TABELLA PER LA CREAZIONE DEL CONTENT MARKETING PERFETTO

CONTENUTO	DESCRIZIONE	AVATAR	STRUMENTO	CANALE	CRESCITA
CONTENUTO 1					
CONTENUTO 2					
CONTENUTO 3					
CONTENUTO 4					

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Il documento qui di pianificazione include campi per:

- **Funnel di Marketing:** questa risorsa si rivolge all'intento nella parte superiore, centrale o inferiore del Funnel?
- **Avatar:** a quale/i avatar sarà destinato questo contenuto?
- **Veicolo:** sarà una risorsa di testo, immagine, video o audio?
- **Canale:** dove verrà pubblicata questa risorsa?
- **Percorso di Crescita:** quale invito all'azione verrà utilizzato in questa risorsa?

Il Content Marketing Plan viene utilizzato per allineare il content marketing con gli obiettivi aziendali come la generazione di lead e vendite.

Ecco come lo utilizzo io per creare i contenuti per pubblicizzare il mio corso di Facebook Ads:

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Capitolo 2 | Sviluppare una strategia di Content Marketing

CORSO FACEBOOK ADS	WEB AGENCY	DIPENDENTI	FREELANCER	IMPRENDITORI
CONSAPEVOLEZZA			CONTENUTO 2	CONTENUTO 1
VALUTAZIONE		CONTENUTO 3, 4	CONTENUTO 3, 4	CONTENUTO 3, 4
CONVERSIONE	CONTENUTO 1		CONTENUTO 1	CONTENUTO 1

DAVIDE ARMARI 

ESEMPIO DI UTILIZZO - TABELLA PER LA CREAZIONE DEL CONTENT MARKETING PERFETTO

CONTENUTO	DESCRIZIONE	AVATAR	STRUMENTO	CANALE	CRESCITA
CONTENUTO 1	Comparazione con altri corsi gratuiti o a pagamento.	Web Agency, Freelancer, Imprenditori	Infografica	Sito Web	Conversione
CONTENUTO 2	Come aumentare la notorietà della propria attività.	Freelancer, Imprenditori	Testo	Social, Sito Web	Consapevolezza
CONTENUTO 3	Test se la pagina Facebook performa come dovrebbe.	Dipendenti, Freelancer, Imprenditori	Quiz	Sito Web	Valutazione
CONTENUTO 4	Guida per una corretta gestione dei Social.	Dipendenti, Freelancer, Imprenditori	PDF	Landing Page lead magnet	Valutazione

DIGITAL PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Come vedi sulla prima tabella ho definito i miei avatar (Buyer Personas) per il mio Corso di Facebook Ads, e ad ogni casella ho associato i contenuti in programma per ogni fase del Funnel.

Sulla seconda tabella invece ho identificato i contenuti che andrò a creare, in che modalità gli avatar potranno usufruirne e come saranno utili nel progresso del Customer Journey nel Funnel.

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

LE METRICHE DI SUCCESSO NEL CONTENT MARKETING

Come misuri il successo delle tue tattiche di content marketing?

Ecco le principali metriche che devi verificare per capire i risultati del tuo Content Marketing.

1) Traffico per canale

Nella parte superiore del Funnel, progetta il tuo marketing per aumentare la consapevolezza della tua attività, dei tuoi marchi e dei tuoi prodotti.

Misura il traffico da canali come Google, Facebook e Instagram.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

2) Lead acquisiti

È la metrica che determina il numero di lead generati nella fase MOFU (Middle of the Funnel) e che richiedono ulteriori contenuti prima che siano pronti per effettuare un acquisto.

3) Tasso di conversione

Quando il content marketing viene eseguito correttamente, genera traffico verso moduli di lead generation e pagine di prodotti.

Misura il tasso di conversione (visite alla pagina/conversioni) su moduli per i lead, pagine di prodotti ed altre Call to Action.

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

CHI DOVREBBE GESTIRE IL TUO CONTENT MARKETING

Chi nella tua azienda dovrebbe essere formato nel content marketing?

Tre diversi dipartimenti dovrebbero essere competenti e comprendere il ruolo del content marketing.

Marketing

Il content marketing è una disciplina fondamentale che influenza la tua ricerca, i social, l'email e la pubblicità.

Ogni marketer coinvolto nella tua strategia digitale dovrebbe essere esperto di content marketing.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

Settore Vendite

Gli addetti alle vendite che comprendono il content marketing possono collaborare con il tuo team di marketing per creare contenuti che chiudano le trattative.

Relazioni Pubbliche

Il team di Digital PR deve capire in che modo i contenuti che vengono prodotti si adattano alle varie strategie di Content Marketing, Social Media Marketing e Search Marketing.

DIGITAL  **PRO**

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

Davide Armari | Digital Pro

RIASSUMENDO

Il Content Marketing non si limita solo al blog.

Ricorda, il Content Marketing funziona con le altre tue tattiche digitali in un piano di marketing completo progettato per far muovere a tuo piacimento le persone attraverso il tuo Customer Journey.

Quindi, una volta che hai creato le tue risorse di contenuto, sei pronto per imparare come utilizzare la Pubblicità Digitale per indirizzare traffico e conversioni.

DIGITAL  PRO

CORSO DI DIGITAL MARKETING GRATUITO

WWW.DAVIDEARMARI.IT

[VAI AL CAPITOLO 3](#)