

Asset Digitali

Lanciare e Gestire il tuo Progetto di Successo in 3 fasi



BRAINCOMPUTING

Contenuti

- 1 Lanciamo e gestiamo il tuo Progetto
- 2 Fase 1 - Predisposizione del Prodotto
- 3 Fase 2 - Realizzazione del Sito Web
- 4 Fase 3 - Generazione del Traffico
- 5 Utilizzare la strategia di Inbound Marketing
- 6 Le fasi dell'Inbound Marketing ToFu, MoFu, BoFu

1

Lanciamo e gestiamo

Il tuo Progetto

Con una strategia in 3 fasi

ASSET DIGITALI

Il progetto si articola in 3 FASI:



Analizziamo nel dettaglio ciascuna fase



BRAINCOMPUTING

Predisposizione del Prodotto

Cosa prevede questa fase?

**La prima fase prevede la
Produzione degli Asset Digitali.**

Si tratta di elementi indispensabili per rendere
il tuo business digitale scalabile e redditizio.

**Creare contenuti di valore è la mossa
vincente con cui daremo carattere al
tuo progetto ed entreremo in contatto
con
il tuo pubblico.**

Vediamo quali sono:

- 1. eBook
- 2. Checklist
- 3. Risorse di riferimento
- 4. Mappa concettuale
- 5. Sales Page
- 6. Optin Page (lead magnet)
- 7. Grafiche (banner e copertine)
- 8. Articoli per il blog
- 9. Sequenza email
- 10. Immagini per i post sui Social Network

Realizzazione del **Sito Web**

E strumenti necessari

La seconda fase prevede la **Realizzazione del Sito Web** e l'attivazione di strumenti indispensabili per il tuo progetto:



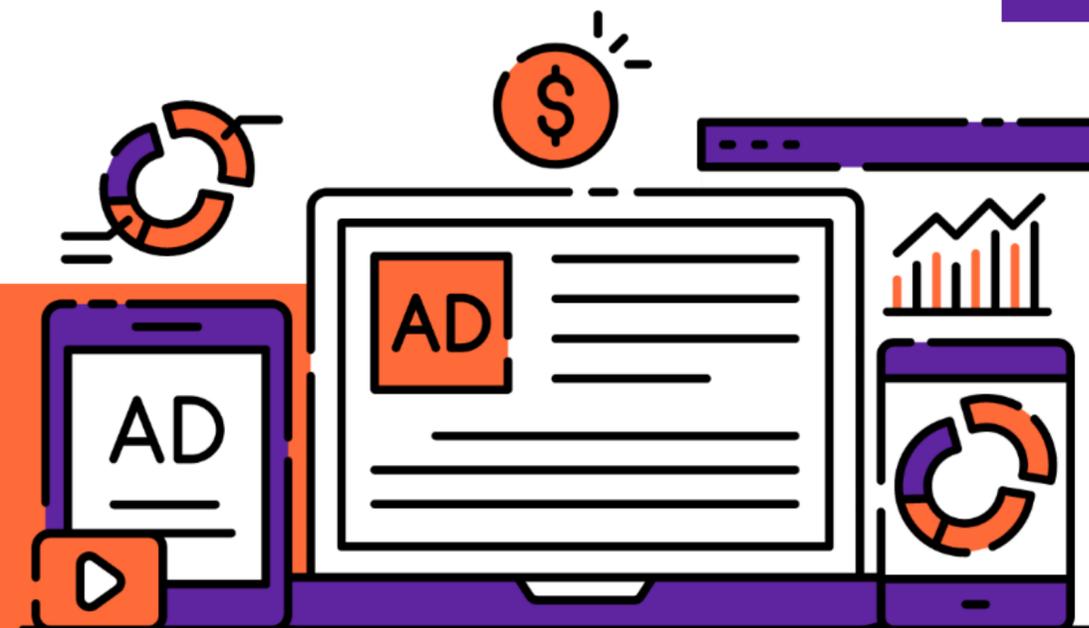
- **Registrazione del Dominio Internet**
- **Attivazione del piano Hosting**
- **Realizzazione Sito Web legato al prodotto, composto da:**
 - Single site page (Home page)
 - Blog gestibile mediante Wordpress
 - Sales Page (Landing page)
 - Interfacciamento con PayPal
 - Thank you page per il download del prodotto acquistato

- **Piattaforma CRM:**
 - Tracciamento dei Lead
 - Sistema di Email Flow per la nutrizione dei lead
 - Tracciamento dei clienti
- **Attivazione di Google Tag Manager per il remarketing su Google Display Network**
- **Attivazione del Pixel di Facebook, per il retargeting su Facebook Ads**

Generazione del Traffico

Cosa prevede questa fase?

La terza fase prevede
l'avvio delle Campagne Pubblicitarie
mirate a canalizzare il traffico verso le tue pagine di vendita
e incrementare l'interesse intorno al tuo progetto.



Lo facciamo con attività di due tipologie:

In ottica Organica (search)

- Pubblicazione di 1 articolo a settimana sul blog
- 2 post a settimana per promuovere l'articolo pubblicato nel blog

Costi Inclusi nella gestione

In ottica Advertising (push)

- Campagna Facebook ToFu (Top of the funnel)
- Campagna su Facebook Ads per Retargeting
- Campagna su Google AdWords per Remarketing

Budget a carico del cliente

Utilizzare la strategia di

Inbound Marketing

Per fidelizzare i tuoi clienti

Dopo aver canalizzato l'interesse grazie alle tra fasi precedentemente descritte, è necessario mantenerlo vivo mediante una strategia a lungo termine.

In questo senso è imprescindibile l'utilizzo delle Strategie di Inbound Marketing che ci aiutano a:

1. Attrarre il tuo potenziale cliente
2. Educarlo al prodotto
3. Fidelizzarlo



ToFu, MoFu, BoFu

Di che si tratta?

Fase della Consapevolezza

Blog e post sui social media,
infografiche, multimedia, video
e podcast, newsletter, white
paper

Fase della Decisione

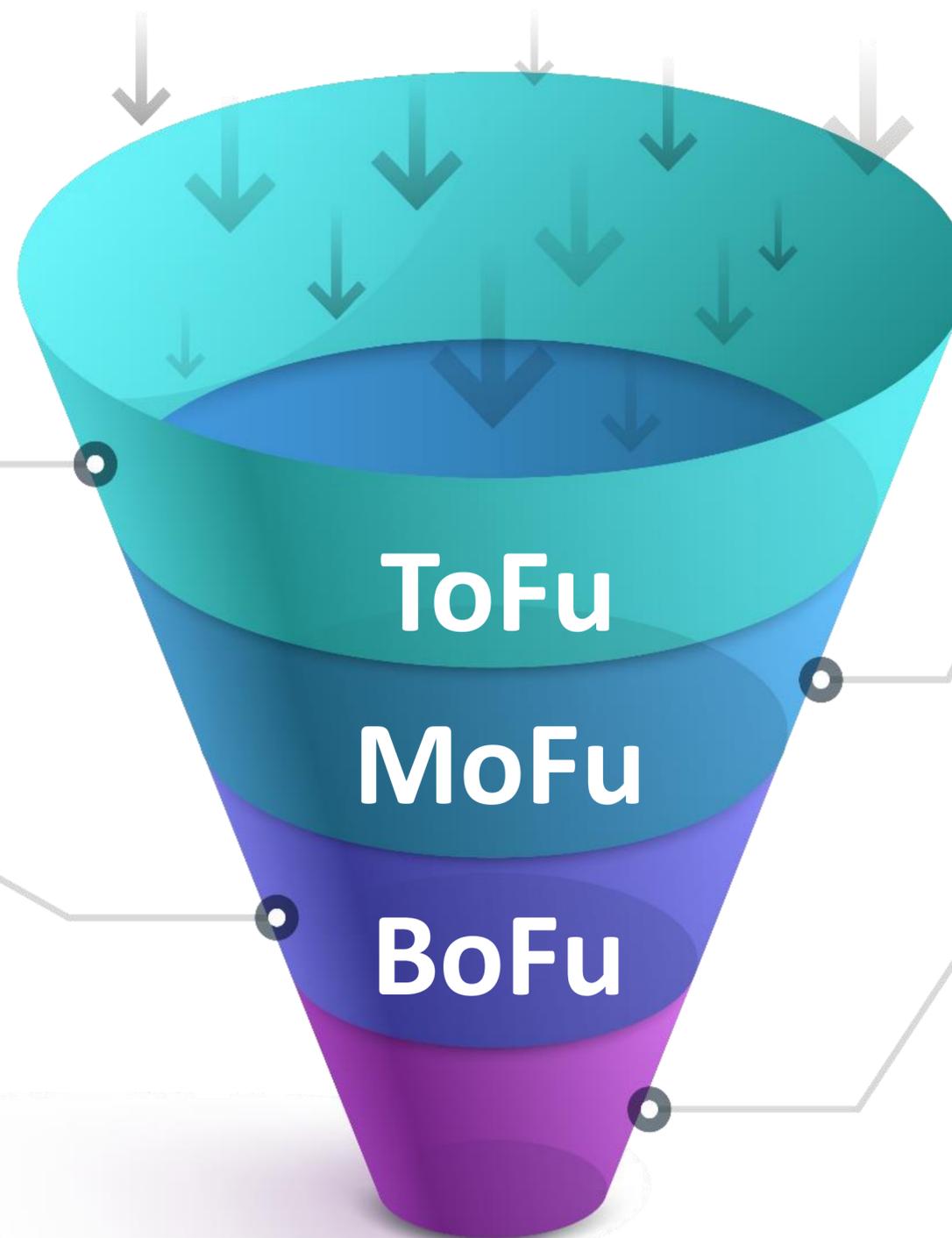
Casi di studio, demo e prove,
consulenza, storie di clienti,
eventi

Fase della Considerazione

Risorse educative, webinar,
sondaggi, download,
materiale promozionale

Dopo l'Acquisto

Chi ha già acquistato,
interagisce con il tuo brand
istaurando una relazione con
esso





**Grazie per
l'attenzione.**

ASSET DIGITALI

**Lanciare e Gestire il tuo Progetto
di Successo in 3 fasi**

BRAINCOMPUTING