

PROGRAMMA
DIGITAL
PLUS 

LA STRATEGIA DIGITALE DEDICATA ALLA TUA IMPRESA

Un percorso di crescita della tua identità digitale attraverso una gestione programmata dei social media e dei contenuti in rete.

Siamo un team di professionisti esperti **Digital Marketers**. Definiremo insieme a te una strategia digitale mirata a migliorare la tua reputazione in rete. Il programma consiste in una gestione periodica e mirata dei contenuti: testi, animazioni, grafica, promozioni e rating della tua identità sul web. La strategia può essere dedicata alla promozione di un servizio/prodotto o alla valorizzazione di una **brand identity** digitale.

Perché scegliere questa soluzione?

Perché DIGITAL PLUS costruisce valore e fidelizza i clienti.

Come Funziona il programma

Il programma è un percorso eseguito con un metodo funzionale con aggiornamenti tecnici e formazione continua, sia in ambiente **B2C** o **B2B**, il programma si adatta alle caratteristiche di ogni azienda ottenendo il massimo dei risultati in base alla tipologia merceologica e settore di target.

Prima FASE

Chi è l'impresa e i competitor

Analisi dei **tuo**i bisogni, obiettivi, della tua proposta commerciale e dei tuoi competitor.

Web Reputation

Questo percorso prevede la redazione di un documento che attesta lo **stato fisico del sito** in rete, visibilità, SEO, rating, parole chiave, pagine social, etc.

Predisposizione del programma

Definiremo insieme un **piano operativo** da attuare nel breve e nel lungo periodo, sia per la sezione **Web** che **Social media**.

Seconda FASE

Attuazione del programma strategico

Allineamento di tutti i **profili Social e Google**, questa procedura permette di avere il controllo di ogni azione applicata per ottimizzare al meglio le energie.

Presentazione nuova comunicazione

Definizione di contenuti dell'azienda (testi, animazioni e grafiche) da attribuire alla rete sia del profilo aziendale che la valorizzazione dei servizi/prodotti.

Terza FASE

Verifica dei risultati e performance

Viene presentato un **documento** che attesta i risultati della campagna attivata, controllo dei rating migliori e ottimizzazione degli insuccessi.

Applicazione dei correttivi alla strategia

Ogni campagna è seguita da una **analisi delle performance** e relativo piano di intervento qualora ci sia la necessità di miglioramento.

Le Attività dedicate al mondo dei Social Media

I social non sono tutti uguali, ognuno di esso ha le sue dinamiche e caratteristiche tecniche.

Analisi preliminare dei bisogni della tua azienda, valutazione dell'identità, proposta commerciale, definizione obiettivi e valutazione dei competitor.

Brand identity e Storytelling

La progettazione di una efficiente **brand identity** è l'elemento fondamentale per creare valore ad un marchio, finalizzata alla crescita costante e il raggiungimento di risultati sempre più ottimali alla strategia.

Attività:

- Entrare in contatto con il tuo brand per comprenderne lo stile, i punti di forza e i valori
- Fissare gli obiettivi che la tua azienda si aspetta di raggiungere
- Analizzare il materiale a disposizione (immagini di prodotti/servizi, sito web, video, etc.)
- Specificare il "tone of voice" con il quale comunicare sui Social media.

Creazione contenuti: grafici, fotografici e video

Il *brainstorming* strategico darà vita a idee e proposte creative e originali. Così come per strategie più articolate, che coinvolgono ad esempio **influencer** e **brand ambassador**.

Attività:

Il nostro studio presenterà un piano di social media marketing completo, con attività mirate e studiate in base al tuo mercato di riferimento, tenendo in considerazione anche stagionalità, eventuali promozioni e festività, al fine di ottimizzare il più possibile l'investimento che ti sei prefissato su tutti i canali digitali.

Sponsorizzazioni e verifica risultati

Per raggiungere i tuoi nuovi clienti è importante prevedere la promozione di post strategici per portare traffico sulla pagina o la creazione di **campagne social ad hoc** con target personalizzati in base agli obiettivi.

Attività:

- Aumento popolarità e Brand Awareness
- Interazione con i post e le pagine
- Traffico al sito web
- Generazione di nuovi contatti e iscritti e-mail
- Vendite online e attività di up-selling o cross-selling.



Le Attività dedicate al mondo dei Social Media: Facebook e Instagram

I social sono una grande opportunità di visibilità, usateli al meglio.

Inizialmente viene redatto un piano editoriale completo realizzato per la tua impresa e le campagne orientate a specifiche promozioni, offerte ed eventi. Per chi possiede anche un negozio fisico e vuole incrementare le vendite disponiamo di soluzioni mirate per raggiungere il target desiderato.

Attività

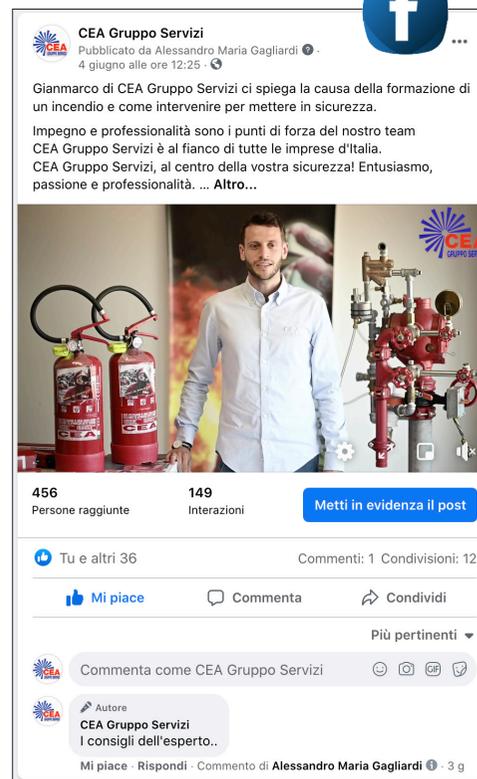
Organizzazione, creatività e metodo

Una volta organizzato il BM del tuo profilo e della pagina aziendale, si analizzano le opportunità e gli scenari che i social offrono. Ogni pagina aziendale da promuovere segue un percorso calendarizzato di crescita che sarà misurato mese dopo mese.

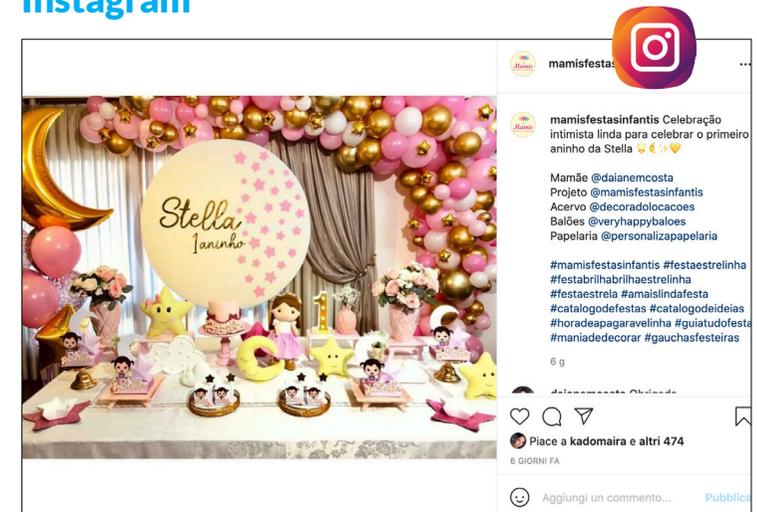
Per la creazione dei **post** da pubblicare sono selezionate le immagini e i video, ottimizzazione del profilo, storytelling, descrizione attività, marketplace, interazioni con gli utenti e informazioni aggiuntive.

Inoltre per una maggiore efficacia della strategia organica, si definiscono gli **#** e le **@** più adatte per il raggiungimento degli obiettivi.

Facebook



Instagram



Creiamo contenuti di valore per posizionare la tua professionalità

LinkedIn è il social media dei professionisti e delle imprese che parlano tra loro. E' uno strumento efficiente per generale lead e interazione tra professionisti che vogliono scambiarsi opinioni, siluzioni e lavoro.

Attività

Conoscere il professionista e l'azienda

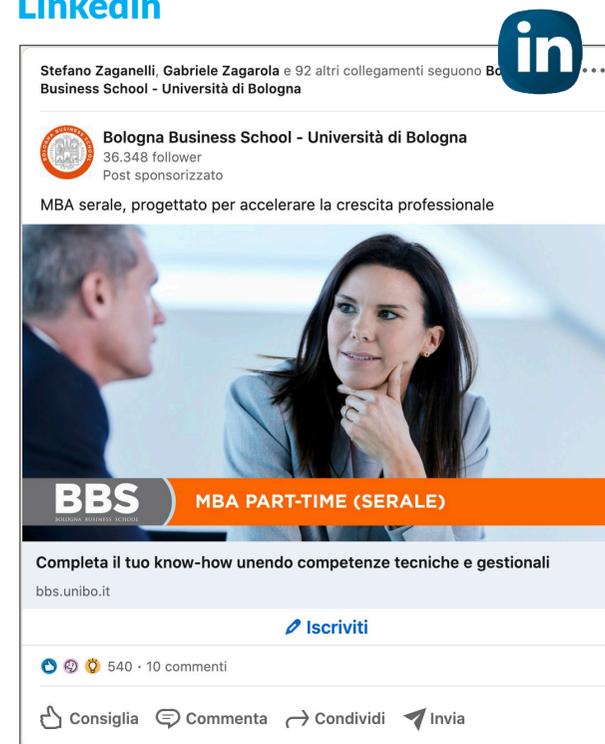
Come prima fase operativa si configura il profilo personale del professionista incaricato ad essere il rappresentante dell'azienda e successivamente la pagina dell'azienda.

E' importante referenziare tutti gli aspetti del professionista perché sarà lui in prima persona a comunicare verso l'esterno, i post e le immagini devono essere accuratamente selezionate e proposte al pubblico.

Questo social ti permette di avere un rapporto diretto con il tuo cliente in quanto puoi comunicarci direttamente tramite il pannello "messaggi". LinkedIn ti permette di profilare al meglio la ricerca del tuo target sia geograficamente che per inquadramento professionale, lo selezioni, lo fai entrare nella tua rete e lo informi delle tue proposte.

I post pubblicati devono avere una linea aziendale che soddisfi le esigenze del target, comunicare argomenti interessanti e soluzioni personalizzate. Anche per questo social si definiscono gli # e le @ più adatte per il raggiungimento degli obiettivi.

LinkedIn



Stefano Zaganelli, Gabriele Zagarola e 92 altri collegamenti seguono Bologna Business School - Università di Bologna

 **Bologna Business School - Università di Bologna**
36.348 follower
Post sponsorizzato

MBA serale, progettato per accelerare la crescita professionale



BBS **MBA PART-TIME (SERALE)**

Completa il tuo know-how unendo competenze tecniche e gestionali
bbs.unibo.it

[Iscriviti](#)

540 · 10 commenti

Consiglia Commenta Condividi Invia

Le Video Referenze, uno strumento efficace per comunicare i tuoi valori

Un'innovativa soluzione per informare e coinvolgere

Nel mondo della comunicazione aziendale presentarsi in prima persona o tramite i tuoi collaboratori è il metodo più efficace per informare il tuo target di quello che fai, quali soluzioni offri e i tuoi valori.



Realizzazione delle Video referenze

Attività

Il nostro studio predispone un **programma editoriale** dei video da realizzare presso la tua sede o altro. Si definisce insieme una strategia di **contenuti** da raccontare per fornire all'utente informazioni che con i documenti cartacei o file digitali è difficile raccontare.

Una volta definiti gli argomenti si prepara uno **storyboard** utile per realizzare le **riprese video**, poi si passa alla fase di **montaggio** in HD con elementi di "motion-graphic", testi e animazioni utili a completare il messaggio da comunicare, il tutto mantenendo l'immagine coordinata dell'azienda.

Questa è una attività vincente, utile per completare la strategia dei social media e l'aggiornamento dei post del sito internet. Le video referenze sono uno strumento che racconta chi siete e cosa fate, rimangono in rete, generano traffico utile per il SEO, per questo motivo sono uno strumento utilizzato da molte aziende e soprattutto dagli influencer.

Il nostro studio ti da il servizio completo.



Il profilo di Google e le campagne Google Ads

Migliorare il tuo profilo su Google e trovare clienti con le campagne Ads

La scheda aziendale di Google è una ottima vetrina da presentare agli utenti perché ti presenta in modo trasparente e democratico. Le recensioni sono un ottimo termometro della tua attività.



Ottimizzazione del Profilo Google

L'efficacia della **scheda aziendale di Google** è una priorità per ogni impresa, in quanto è il primo passo che l'utente fa per **valutare** la tua azienda. Immagini, descrizioni, recensioni, parole chiave e link sono alcuni aspetti da confezionare per migliorare la vostra **Brand Identity**.

La ricerca di beni o servizi su **Google** oggi è una prassi comune per questo ti aiutiamo a gestire al meglio il **profilo** migliorando in chiave di ricerca i contenuti presenti nella scheda, le **foto**, le **descrizioni**, i **video** i **link**, etc. devono seguire un protocollo preciso e funzionale.

Oggi è molto importante aggiornare il profilo e rispondere alle **recensioni** che si ricevono, un'impresa deve saper essere all'altezza dei competitor.



Strategie per le Campagne Google Ads

La progettazione e la gestione delle **campagne Google** sono una tappa fondamentale per la visibilità in rete del vostro **sito web** o delle attività svolte sui **Social**.

Saper gestire con professionalità i contenuti e le strategie aziendali sono il modo migliore per far **crescere** la **visibilità** e costruire valore.

Una campagna efficace ed efficiente deve saper individuare il **target definito dalla strategia**, avere una immagine che attiri l'attenzione e che porti l'utente ad una **azione** o di acquisto o di richiesta informazioni della vostra proposta.

La landing page è la prima azione strategica da mettere in campo finalizzata alla raccolta di **Lead** profilati perché interessati al vostro brand. Il nostro studio fornisce il **report di performance** di ogni campagna al fine di valutare i risultati.

Il sito web è la tua vetrina sul mondo, noi la valorizziamo

Posizioniamo il tuo sito sui motori di ricerca (**Google**) analizziamo le parole chiave che identificano al meglio il tuo prodotto, definiamo una strategia per raggiungere nuovi potenziali clienti. L'**immagine**, la **tecnologia informatica** e la **programmazione** sono i nostri punti di forza.



1. Come deve essere il sito:

La progettazione di un sito web efficace è fondamentale per il successo online. Collaboreremo strettamente con te per definire come dovrebbe essere strutturato il tuo sito. Dalla navigazione intuitiva all'aspetto visivo, lavoreremo per creare un sito che rifletta la tua identità aziendale e offrire un'esperienza all'utente che visiterà il sito. Soprattutto garantiamo la sicurezza e la conformità GDPR.

2. Analisi SEO:

La visibilità online è molto cruciale. La nostra analisi SEO approfondita esaminerà ogni aspetto del tuo sito, identificando opportunità di miglioramento per classificare più in alto sui motori di ricerca. Dalla ricerca delle parole chiave alla struttura delle URL, affronteremo ogni dettaglio per garantire che il tuo sito sia ottimizzato al massimo per i motori di ricerca.

3. Implementazione del Sito:

Ora che abbiamo una chiara comprensione dei tuoi obiettivi e delle esigenze del tuo pubblico, passiamo alla fase di implementazione del sito. Utilizzando le migliori pratiche di sviluppo web, creeremo un sito che non solo soddisfi le tue esigenze aziendali ma superi le aspettative dei tuoi visitatori.

4. Tracciamento / Redirect SEO:

Un passaggio che spesso viene dato per scontato, ma che è necessario ricordare sia in fase di preventivazione sia per non creare danni all'azienda è quello di implementare gli strumenti di tracciamento. I più comuni sono: Google Analytics, Google Ads Conversioni, Google Tag Manager, Google Search Console, Facebook Pixel.

5. Identificazione delle Keywords:

Una corretta identificazione delle keywords è il fondamento di una solida strategia SEO. Attraverso uno studio approfondito del tuo settore e la comprensione delle abitudini di ricerca del tuo pubblico, identificheremo le keywords chiave che possono aumentare la visibilità del tuo sito web. Queste keywords saranno integrate strategicamente nei contenuti del tuo sito, ottimizzando così la tua presenza online e attirando il traffico più pertinente.

6. Massimizza la visibilità online:

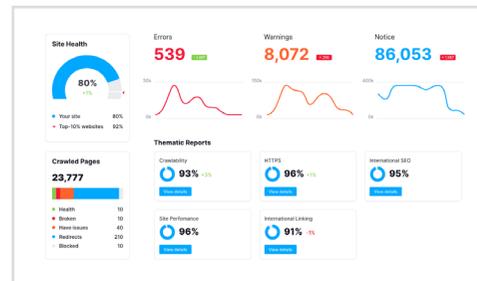
Creare articoli e notizie ottimizzati per le parole chiave è fondamentale per aumentare la visibilità online, costruire autorevolezza e coinvolgere gli utenti. Non bisogna trascurare questa opportunità.

Attività di SEO e SEM per migliorare le performance del sito web

Site Audit

Trova i problemi del tuo sito e ottieni un elenco completo delle azioni che puoi mettere in pratica per risolverli:

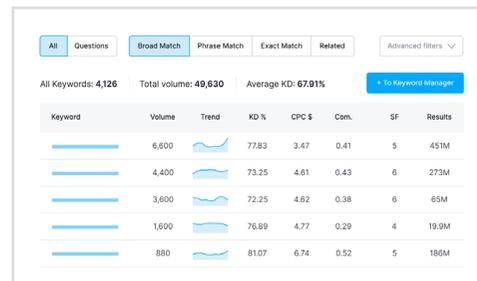
- Trova le pagine e i link interrotti e altri problemi con i tag html di base.
- Individua problemi complessi relativi alla SEO internazionale, alla crawlability e all'ottimizzazione dello schema.



Ricerca keyword

Naviga nel più affidabile database di ricerca di parole chiave contenente migliaia di metriche e filtri facili da usare. Scoprire nuovi obiettivi basati su:

- Livello della concorrenza
- Difficoltà delle keyword
- Volume mensile
- Frasi correlate
- Domande e molto altro ancora.



Analisi della concorrenza a 360°

Scopri tutti i dettagli sui dati della concorrenza:

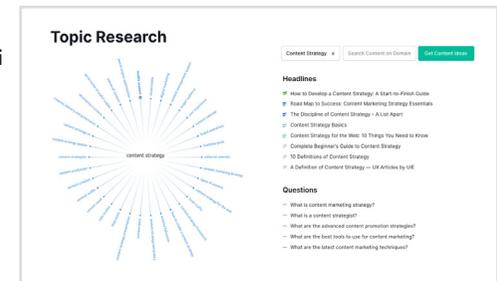
- Keyword
- Backlink
- Campagne pubblicitarie
- Contenuti altamente performanti

Usa i report dei competitor per vedere la concorrenza online e quali sono gli attuali punti forti e quelli critici.



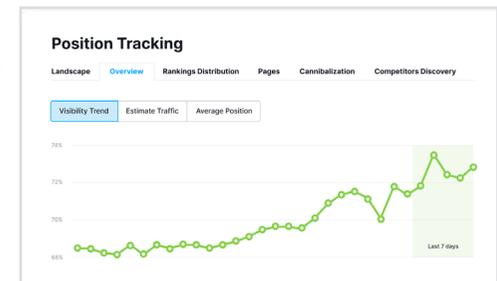
Genera idee per i contenuti

Usa il tool Topic Research per raccogliere migliaia di nuovi argomenti relativi alla tua area di interesse. Concentrati sulle domande reali che fanno le persone, sui titoli popolari nella tua nicchia e sui sottoargomenti di tendenza!



Tracking della posizione altamente focalizzato

Traccia il ranking giornaliero delle tue parole chiave target a livello di codice postale, su più dispositivi e in diversi luoghi in un'unica dashboard. Scopri i tuoi concorrenti e scopri opportunità per posizionarti e acquisire nuove caratteristiche SERP.



Un flusso di lavoro completo di link building

- Esegui l'analisi Gap di backlink per scoprire chi si collega agli altri siti della tua nicchia, ma non al tuo.
- Analizza i dati relativi ai backlink dei competitor con i nostri report di Analisi backlink.
- Campagna di contatto nel Link Building Tool. Invia un'email ai potenziali clienti direttamente da SEMrush per creare nuovi link al tuo sito.



Il programma **Digital Plus** è adattabile alle esigenze economiche delle imprese, è **modulare e integrabile** con altri **sistemi informatici** di ogni impresa.

easy

Piccola attività commerciale o libero professionista

Sappiamo che ogni piccola attività ha il bisogno di incrementare le proprie vendite, i social sono determinanti per questo delicato percorso.

EASY è la soluzione giusta.

smart

Piccola Impresa o azienda commerciale/artigiana

Le piccole imprese con il programma **Digital Plus** trovano il percorso più veloce per essere visibili e ottenere ottimi risultati per il proprio posizionamento.

Visibilità è la parola d'ordine.

premium

Percorso completo per PMI

Digital Plus dedicato alle piccole e medie imprese è la soluzione integrata nata per affiancare i responsabili commerciali e marketing della tua impresa.

Crescere insieme per ottenere maggiori risultati.

marketing@advance-comunicazione.it - 335.398639