

COMUNICAZIONE DIGITALE





Agenda

Parte 1 Scenario di Mercato

Parte 2 Case History Clienti

Parte 3 Il nostro team

Scenario di Mercato

GLI ITALIANI E IL DIGITALE



La ricerca d'informazioni e la comparazione tra diverse possibili opzioni per prodotti e servizi avviene sempre più spesso tramite siti Internet e l'intelligenza artificiale.

IL WEB STA CAMBIANDO ANCHE IL TUO LAVORO?



Sì, se pensi che il tuo lavoro sia fatto anche di pubbliche relazioni

EVOLUZIONE DIGITALE DELLA PROFESSIONE



Così come abbiamo imparato a parlare davanti ad un pubblico dal vivo, dobbiamo imparare a comunicare in maniera professionale sui social media e davanti a una webcam

PROPOSTA: SOCIAL SELLING

Il Social Selling è l'attività con cui si individuano i giusti prospect facendo leva sulla propria rete sociale, si costruiscono rapporti di fiducia e, infine, si raggiungono gli obiettivi commerciali.

La piattaforma ideale per questo lavoro è **LinkedIn**



STRATEGIA

1

REPUTAZIONE
DIGITALE

2

TARGETIN
G

3

CONNESSIONE

4

LEAD
GENERATIO
N

STRATEGIA

Un'esclusiva di Giornalisti Digitali.

1

REPUTAZIONE
DIGITALE

Il nostro team di Giornalisti scriverà per te articoli e interviste per LinkedIn e per importanti riviste di settore.

Obiettivo: assicurarci ottimi risultati nella tua pagina di ricerca su 

STRATEGIA

2

TARGETIN
G

Il profilo target (Buyer persona) è definito con il cliente sulla base dei filtri di LinkedIn.

La ricerca è effettuata sulla base dati di LinkedIn, 675 milioni di profili professionali in tutto il mondo

STRATEGIA

3

CONNESSIONE

Visita al profilo del target e invio richiesta di connessione con messaggio personalizzato dal Profilo LinkedIn del cliente

STRATEGIA

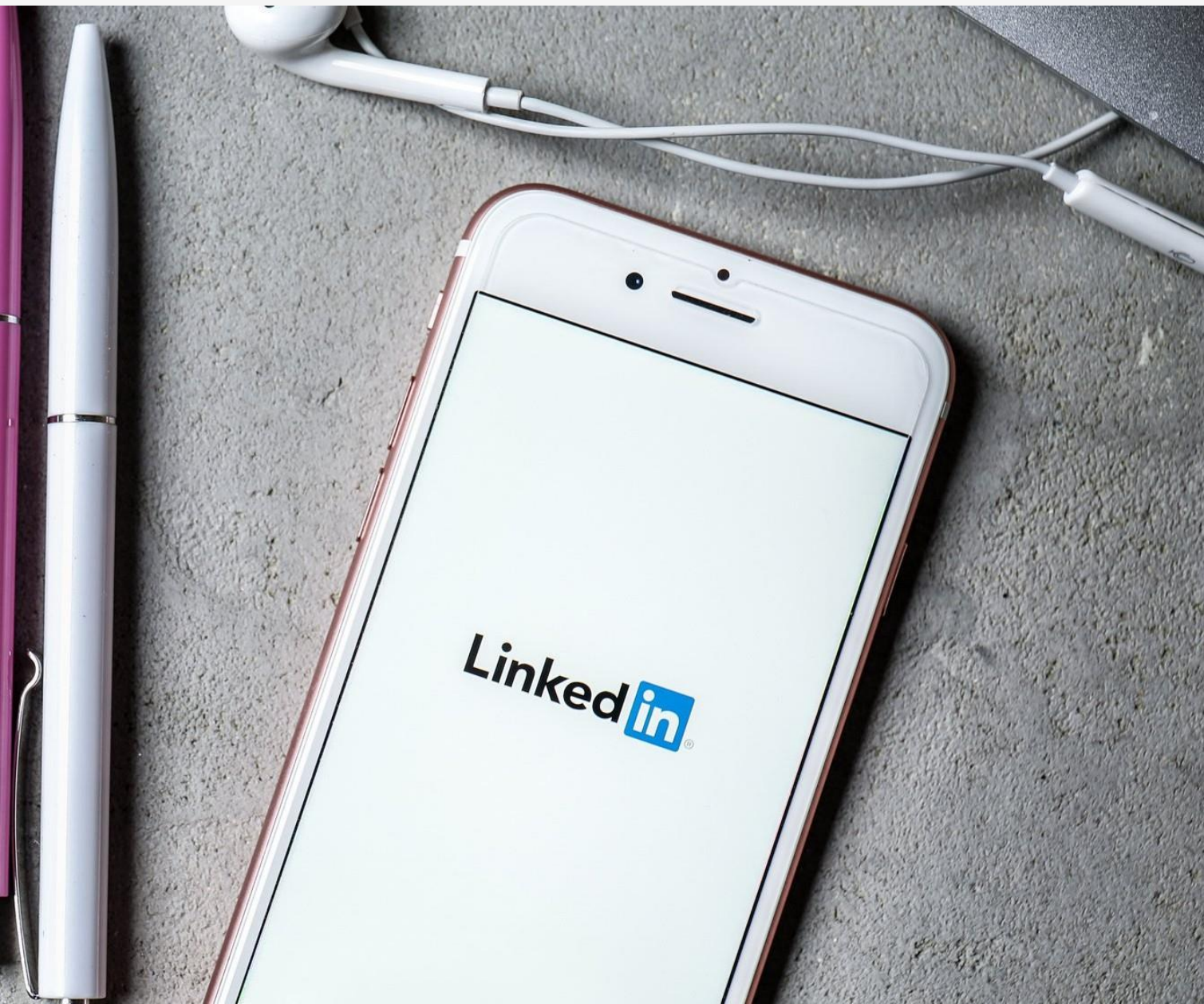
4

LEAD GENERATION

Analisi del profilo dei target connessi e invio di un messaggio personalizzato con contenuti di valore: articoli, video, interviste realizzate dal nostro Team.

Il *lead* potrà essere inserito in una newsletter, invitato ad eventi, o direttamente a un colloquio conoscitivo.

Il profilo LinkedIn



Produrre contenuti di valore, creare un Professional Personal Brand nella più grande community professionale al mondo permette al Consulente e all'imprenditore di creare relazioni di valore nel tempo e di entrare in contatto con i potenziali nuovi clienti.

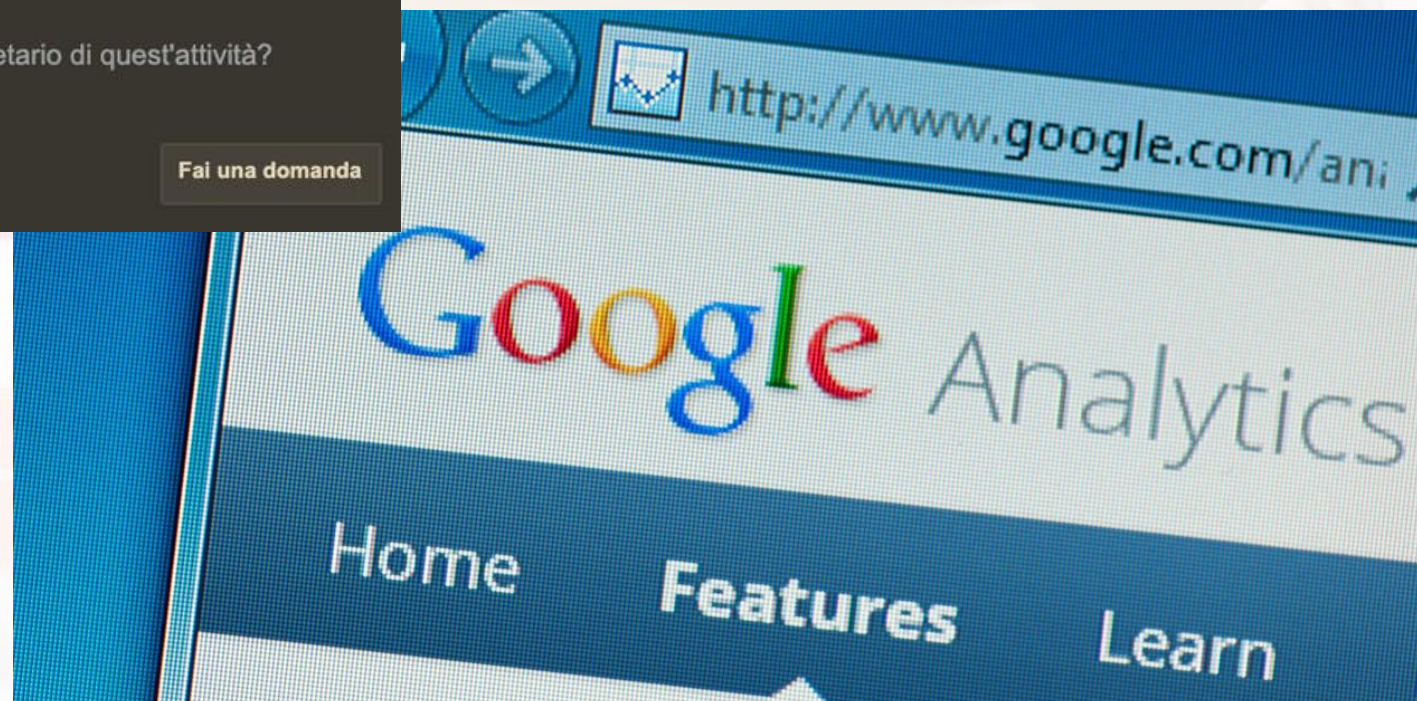
Attività principali: manutenzione profilo, creazione di nuove connessioni, update continui nel tempo.

Le interviste



Realizzazione di contenuti
video e articoli realizzati da
giornalisti professionisti

Google My Business



Creazione di una pagina Google per migliorare la presenza online

Ufficio Stampa digitale

Costruiremo il tuo brand
curando la tua immagine
nelle riviste di settore



GIOCO, PROFESSIONISMO ED UNA SANA GESTIONE ECONOMICA: LE CIFRE, LE OPPORTUNITÀ, I RISCHI

I GIOCATORI DI BASKET ITALIANI DI PRIMA FASCIA
NON GUADAGNANO SEMPRE GRANDI CIFRE:
ALCUNI CONSIGLI PER GESTIRE AL MEGLIO
LE PROPRIE ENTRATE E SCONGIURARE IL RISCHIO
DI RITROVARSI IN DIFFICOLTÀ A FINE CARRIERA

DI MARCO DEL PRETE

RIPRODUZIONE RISERVATA

Nonostante la pallacanestro sia il secondo sport più praticato in Italia, i guadagni per i giovani cestisti, anche di serie A, non sono certamente paragonabili a quelli dei calciatori, tranne che per chi milita in squadre blasonate come l'AX Armani Exchange Olimpia Milano o la Virtus Segafredo Bologna. La situazione attuale del basket italiano sembra infatti più difficile rispetto agli anni Ottanta - Novanta, periodo in cui imprenditori come Valter Scavolini fecero grande una realtà come Pesaro e i giocatori avevano contratti importanti.



Marco Del Prete

È un private banker di Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking, con un passato da atleta e da allenatore di minibasket. Dopo gli studi in Economia Aziendale, ha intrapreso la professione di consulente finanziario. Da circa 20 anni assiste sportivi, ex-atleti, imprenditori e liberi professionisti.

@Superbasket_it



Casi di successo



Sfida

Il nostro cliente opera nella consulenza finanziaria e nel recruiting. Non aveva un profilo LinkedIn aggiornato, non aveva risultati su Google (a parte la pagina web aziendale)

Attività

- Realizzazione articoli per testate online di settore
- Ristrutturazione dell'account personale
- Produzione di video e newsletter
- Attività di *lead generation*

RISULTATI

- **+ 400% collegamenti LinkedIn**
- **Articoli su Wall Street Italia, We Wealth**
- **Colloqui telefonici e incontri con i nuovi contatti**

EDILIZIA



Sfida

Il nostro cliente si occupa di progetti immobiliari nella città di Milano, gestisce la costruzione e la compravendita. Desidera un'immagine nuova, per presentarsi al meglio a nuovi e vecchi clienti. E desidera farsi trovare online

Cosa abbiamo fatto

- Organizzazione campagne social
- Interviste in cantiere
- Attività di lead generation
- Produzione articoli finalizzati alla ricerca su Google

RISULTATI

- **+ 300%
Aumento visite
al sito web**
- **Esaurimento
degli
appartamenti
in vendita in
anticipo
rispetto ai
tempi previsti
dal cliente**

ISTITUZIONI



Sfida

Il nostri clienti sono importanti istituzioni a livello nazionale e internazionale. Il loro intento è quello di far conoscere le loro iniziative attraverso canali web.

Cosa abbiamo fatto

- Campagne e contenuti su canali social
- Produzione di video tutorial
- Supporto alla realizzazione di eventi
- Creazione di Podcast

RISULTATI

+ 300%
Aumento
visualizzazioni e
visite al sito web e
ai profili social

Team

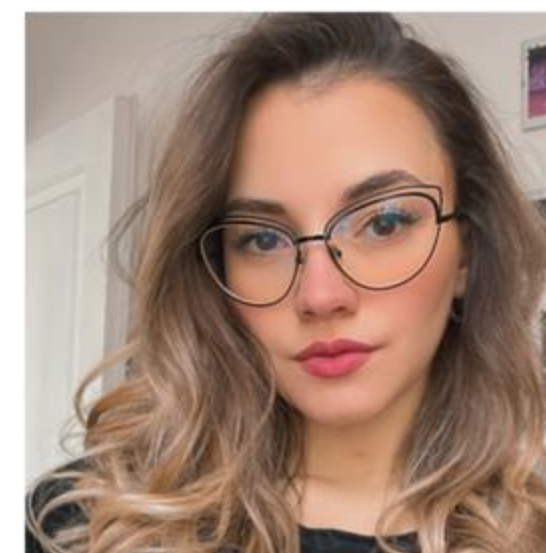
Chi siamo



Leandro Diana

FOUNDER

Autore, giornalista ed esperto di comunicazione digitale. Speaker per Milano Digital Week, Smau, e Social Media Week. Consulente e formatore di aziende, istituzioni e liberi professionisti.



Elisa Laezza

DIGITAL STRATEGIST

Consulenza e formazione LinkedIn per PMI e settore finanziario. Strategia di canale, profili per il recruiting, utilizzo commerciale in azienda



Valentina Territo

PRODUCER

Project Manager, Producer. Crede nei progetti creativi, perché hanno la capacità di migliorare la qualità della nostra vita.

Grazie

GIORNALISTIDIGITALI.COM

INFO@GIORNALISTIDIGITALI.COM

TEL 3494771773

