

Qualche mese fa ho preparato un file per stampare una nuova brochure cartacea, che pubblicizzi la mia attività professionale. Per tutti è necessario farsi pubblicità, sia online sia offline e anche io che offro servizi di consulenza in ambito web marketing, devo investire tempo e risorse nel mio proprio marketing per trovare clienti.

Ogni attività commerciale o professionale ha più piattaforme di comunicazione online a disposizione: le pagine social, il sito aziendale o il sito e-commerce, la scheda attività su google maps e tanti altri, a seconda del settore in cui si svolge la propria attività (ristorazione, turismo, abbigliamento, artigianato, servizi alle imprese, etc).

Personalmente, utilizzo soprattutto questo mio sito per pubblicare contenuti potenzialmente utili e uso abbastanza spesso il contatto diretto sul canale messenger di singoli negozi e attività professionali a Napoli, per propormi come consulente di web marketing. Inoltre, ho una scheda su Google maps e di tanto in tanto faccio qualche campagna sponsorizzata su Facebook, il social network che preferisco, a partire dalla mia pagina Facebook aziendale, per farmi conoscere.

Per quanto riguarda l'attività di self marketing offline, faccio da alcuni anni un discreto uso, con amici e conoscenti, di biglietti da visita, che contengono alcune notizie essenziali sui miei servizi, oltre alle informazioni di contatto. E adesso, sto preparando una nuova brochure ricca di contenuti ma sintetica, che vi mostro in formato digitale in anteprima, più in basso.

Riepilogando, invece, sinteticamente il mio percorso professionale, solo in ambito web marketing, sono partito grazie a qualche sporadica collaborazione con un amico/conoscente di questo settore.

Era il 2012 e cominciavo a leggere articoli di marketing sul web, li traducevo e ne facevo una sintesi, che poi questo formatore e marketer riutilizzava come materiale di partenza per le sue pubblicazioni.

Tra il 2013 e il 2014, dopo un breve corso gratuito di due settimane proprio su questo tema, che cominciava a interessarmi di più, ho iniziato a collaborare quotidianamente con un'agenzia di comunicazione, di un altro amico/conoscente. L'agenzia aveva clienti di varie dimensioni, sia sul mercato locale napoletano sia sul mercato nazionale.

In questo contesto, per quattro anni, mi sono occupato di scrittura per il web, gestione dei social media, analisi dati, campagne pubblicitarie online, aggiornamento siti internet e ecommerce, etc., per i vari clienti.

In seguito, ho collaborato per alcuni mesi anche con un'altra agenzia di comunicazione di Napoli, per la quale, in smartworking, scrivevo alcuni articoli a settimana per i blog dei suoi clienti.

Nel 2018, ho aperto una mia partita iva e ho smesso di lavorare con contratti di collaborazione occasionale. Ho proseguito, un po' prima e un po' dopo, anche con alcuni clienti gestiti in totale autonomia, diciamo fino al 2019.

Ma quando ho cominciato a farmi pubblicità in assoluta autonomia col mio sito, la mia partita iva e piccoli budget per farmi pubblicità, dopo aver concluso la collaborazione di circa 4 anni con la prima agenzia di comunicazione, ho incrociato anche io il caos della pandemia e del lockdown.

Da allora, ancora oggi, nel 2024, sul mercato napoletano, la risposta di negozi, artigiani e liberi professionisti, che ho contattato condividendo alcuni contenuti del mio sito, attraverso messenger, è nulla.

Una buona parte dei messaggi non viene letta, chiaramente, o almeno la notifica di lettura non mi arriva, e un'altra parte dei riceventi legge ma non restituisce feedback diretti. In questi messaggi, generalmente condivido qualche mini guida, per cominciare da soli a ripensare la gestione della propria pubblicità e i link del mio sito.

Devo dire che attraverso questo mio metodo, in questi anni, un tipo di feedback c'è stato, anche se non in termini di business ma di diffusione del mio blog, messo online nel 2019. Infatti, grazie a questa condivisione periodica di contenuti sui social, attraverso messenger, e attraverso i biglietti da visita, dal 2019 al 2023, ci sono stati circa 500 utenti connessi da Napoli alle mie pagine del sito.

Non è banale fare un bilancio di questi ultimi anni da freelance, ancora senza clienti, purtroppo. Chiaramente, siamo in un ambito di consulenza assolutamente non essenziale, per negozi e professionisti, che possono tranquillamente procedere anche da soli, alla cura delle proprie pagine social o del proprio sito.

Inoltre, c'è molta concorrenza di altri liberi professionisti, con cui devo confrontarmi,

anche se il mercato delle attività commerciali, il mio target principale a Napoli, può considerarsi abbastanza ampio, per trovare una decina di clienti al mese (il mio obiettivo di riferimento).

Bisogna considerare inoltre che sul web ci sono dei trend periodici, positivi e negativi. Ad esempio, sembra esserci una certa stanchezza nell'uso dei social da parte di negozi e attività, sia Facebook sia di Instagram.

Da una piccola ricerca statistica, che ho condotto personalmente, infatti, ho rilevato che fra 199 di Napoli che hanno la pagina Facebook, in tutto il mese di settembre 2023 (esattamente un anno fa), solo il 56% delle pagine ha pubblicato almeno un post. Cioè, il 44% tra le 199 pagine facebook considerate, in vari settori di attività, aveva in quel mese, o anche da prima, abbandonato la pubblicazione di post di qualsiasi tipo.

Per questo motivo, ogni tanto aggiorno i miei strumenti di pubblicizzazione, proseguo con pazienza e determinazione, faccio qualche nuova campagna sponsorizzata e soprattutto condivido idee e suggerimenti che possano far ripensare, ai miei potenziali clienti, il proprio marketing e i propri obiettivi pubblicitari, oltre ad offrirmi come consulente per queste attività.

Di seguito, la brochure che stamperò prossimamente su quattro facciate, così come sono numerate in questa bozza, descrive un quadro sintetico del mio lavoro e di quello che possiamo fare insieme per la tua attività. Ma spero faccia anche venire la voglia di innovare con slancio la propria comunicazione pubblicitaria, online e offline.

Contattami per idee e proposte di collaborazione!

4 Scopri i miei articoli e scarica le mini guide gratuite su: https://ripensaituolavoro.massimopizzo.com Il mio blog di web marketing e ricerca sociale  Sono nato nel 1971 e abito a Napoli. Nel tempo libero suono il piano e scrivo canzoni, per ascoltare la mia musica vai su: www.massimopizzo.com e-mail: massimopizzo7@gmail.com cellulare: +39 339 6239794 Partita Iva: 08937461211 Seguimi su Facebook: https://www.facebook.com/massimopizzowebmarketing	1 Il local marketing adatto alla tua attività Sei più interessato a risultati di contatto e vendita immediati o vuoi modellare in più tempo un sistema di promozione e vendita più adatto al tuo stile imprenditoriale? Io mi occupo più di questa secondo approccio al marketing. <i>Mi chiamo Massimo Pizzo sono un laureato in sociologia e mi occupo di web marketing dal 2014. Il mio stile di consulenza è orientato ad un marketing personalizzato sulle possibilità di budget e di impegno di piccole attività imprenditoriali: negozi, artigiani, liberi professionisti, studi professionali.</i> Le aree principali del mio lavoro sono: 1. Analisi di scenario Il contesto di mercato in cui lavora la tua azienda. 2. Piano di azione Le cose da fare nella tua azienda per avere più clienti. 3. Piano di comunicazione La strategia di utilizzo del web e dei social. 4. Gestione della comunicazione Produzione e pubblicazione di contenuti web.
2 La pubblicità on line e off line è finalizzata a farti conoscere, ad acquisire nuovi contatti e nuovi clienti. Che budget mensile pensi di avere disponibile in questo periodo, per un mix personalizzato di queste attività? • Pagare un consulente di web marketing mensile. • Fare delle campagne mensili a pagamento su Facebook e Instagram. • Progettare e stampare del materiale promozionale (volantini, flyer, brochure, biglietti, card, buoni omaggio, etc.) • Organizzare eventi in negozio per clienti vecchi e nuovi. • Realizzare o aggiornare il tuo sito web o e-commerce. • Acquistare altri servizi/strumenti web, in abbonamento, utili alla gestione della tua attività (pagamenti, spedizioni, gestionali, grafica, email marketing, etc). Se queste o altre attività di sviluppo ti sembrano interessanti possiamo parlarne insieme e concordare eventualmente una consulenza per la durata minima di un mese, il tempo minimo per fare insieme una buona analisi e sviluppare le soluzioni più adeguate. Per ulteriori dettagli sulla mia consulenza vai su: https://ripensaituolavoro.massimopizzo.com/servizi-di-consulenza/	3 <i>Per ricominciare a usare il web in maniera più efficace, in termini di nuove opportunità, c'è bisogno di un momento di riflessione che analizzi lo scenario attuale in cui è inserita la tua attività o azienda. In genere, non ci si dà molto tempo per valutare e esplorare nuove possibilità di mercato, presi dalla gestione quotidiana del negozio, del laboratorio o studio professionale. Riprogrammare l'uso dei social e l'utilizzo del proprio sito è il momento migliore per fare un'analisi complessiva insieme a un consulente e ripartire per un migliore posizionamento della tua attività sul mercato di riferimento.</i> <i>Massimo Pizzo</i>