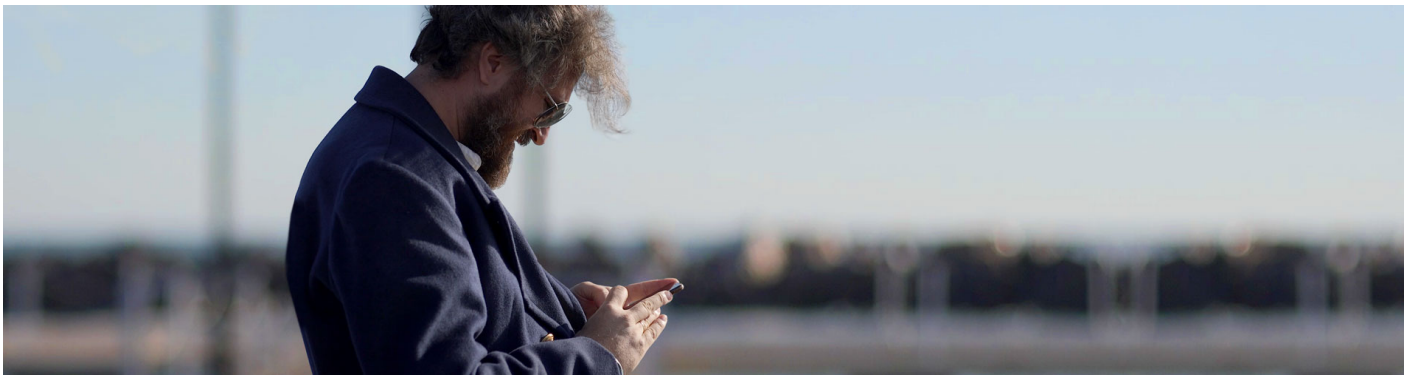
Come creare online un’attività di consulenza di web marketing

di Paolo Franzese



Come creare online un’attività di **consulenza di web marketing**? Ho deciso di raccontarti ancora una volta la mia attività di consulente di marketing, partendo dall’inizio con dei dettagli più nitidi.

Consulenza di web marketing: perché?

Perché ho scelto queste **keyword long tail** (*a coda lunga*): consulenza di web marketing, perché sei qui, sei curioso e stai cercando di capire come:

- Contattare un buon **consulente di marketing**;
- Avviare un’attività di **consulenza**;
- Iniziare un’attività basata sul **digitale** in generale.

Penso che questo articolo ti sarà utile e sono davvero entusiasta di scriverlo, anche perché i suggerimenti di Google AdWords mi portano in questa direzione: **Google** mi vede sempre di più come un **consulente di marketing**, oltre a **Digital Coach**.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

☐	**Parola chiave (per pertinenza)**

Idee per le parole chiave
☐ coach marketing
☐ coach web marketing
☐ consulente di digital marketing
☐ consulente di marketing
☐ consulente digital
☐ consulente digital marketing
☐ consulente marketing online
☐ consulente online marketing
☐ consulente social
☐ consulente social marketing
☐ consulente social media
☐ consulente social media marketing
☐ consulente web marketing online
☐ consulenti digital marketing
☐ consulenza di digital marketing

Puoi controllare anche tu con Google ADWords.

Quando a maggio del 2020 ho annunciato sul sito i miei **servizi di consulenza on line** è stato un vero successo, la pagina è stata visitata **4.306** volte (la media di 6 volte al giorno) un dato molto interessante, ora so che ti starai facendo i tuoi calcoli.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Questo blog svolge un ruolo fondamentale nel modo in cui ho iniziato quest'altra attività.

Come creare un'attività di consulenza di web marketing? Inizia a capire come funziona.

Come funziona la consulenza

Prima di andare avanti voglio spiegarti perché ho iniziato a fare queste consulenze, **come funziona la consulenza**. Svolgo consulenze individuali con persone o aziende, in cui aiuto a far crescere il proprio "**personal brand**", dal logo ai social media, ovvero aiuto le aziende a:

- Costruire il brand;
- Trovare la loro strategia di marketing;
- Trovare il loro pubblico;
- Costruire la loro strategia sui social media.
- E tanto altro.

Perché decidere di iniziare a fare questo tipo di consulenza? Penso che sia una domanda molto importante da porsi, specialmente quando stai pensando di iniziare a fare consulenza.

Il trucco è iniziare, proprio per capire come fare consulenza, io ad esempio ho iniziato perché sono stato sempre il professionista a cui le persone hanno chiesto consigli, specialmente on line. Poi è arrivata la pandemia, le richieste sono aumentate ed allora ho deciso di creare questa pagina di consulenza personalizzata.

Le persone mi chiedono continuamente consigli, ad esempio su:

- Come creare un brand;
- Come essere primi in Google;
- Come caricare Shorts su YouTube;
- Come avviare un blog;
- Come guadagnare con un sito Web;
- Come crescere su TikTok;
- Come crescere su Instagram;
- Etc…

A queste domande ho iniziato a rispondere con diversi articoli tramite questo blog.

Sono queste domande che hanno acceso la lampadina di **come fare consulenza anche on line**, se vuoi farlo anche tu cerca di capire per cosa le persone vengono da te.

Altri argomenti del genere li abbiamo affrontati nelle nostre newsletter **IMAGINERS NL** se vuoi saperne di più iscriviti:

Come creare un'attività di consulenza di web marketing? Crea un seguito.

Parti dai tuoi follower

Il mio primo passo è stato chiedere ai miei **follower**, al mio pubblico, gli ho chiesto cosa pensavano.

Tu non pensare di non avere follower, io penso che chiunque ha dei follower nella propria vita, quindi inizia a raggiungere le persone più immediate nella tua vita (*parti dalle **3F**: Family, Friend, Follower*). Se anche hai 200 follower su Instagram, chiedi a loro cosa ne pensano della tua idea, cerca su Quora cosa stanno cercando le persone sul Web.

Se le persone cercano soluzioni per un determinato argomento allora c'è mercato.

Osserva il comportamento delle persone nelle varie piattaforme:

- I suggerimenti che cercano;
- Che tipo di domande fanno;
- Quali informazioni chiedono;
- Quali esperienze personali condividono.

Ed analizza se questo può essere un mercato valido per te.

Solo comprendendo il tuo pubblico potrai capire se i tuoi follower possono essere un buon pubblico potenziale ed se gradiscono i tuoi servizi.

Come creare un'attività di consulenza di web marketing? Guarda come si muovono gli altri nel tuo settore.

Esamina il tuo settore

Scopri i modi in cui puoi differenziarti, un argomento visto e rivisto su questo blog, ne ho parlato nel precedente articolo e in questi in particolare:

Come costruire la tua "unique selling proposition"

Come battere la concorrenza e creare un nuovo mercato

Come attirare più clienti: i 5 livelli di Eugene Schwartz

7 consigli strategici per far crescere la tua azienda nel 2021

È fondamentale riuscire a distinguersi tra la folla, inizia da subito ad esaminare altri professionisti che lavorano nel tuo settore, studia cosa fanno facendo per riproporlo in modo diverso e migliorato e se noti un "vuoto" riempilo con le tue proposte. Migliora quello che puoi fare meglio anche io faccio quello che fanno tanti altri ma ho un modello un po' diverso.

Quando affronti questi punti chiediti perché dovrebbero assumerti rispetto ad un altro professionista.

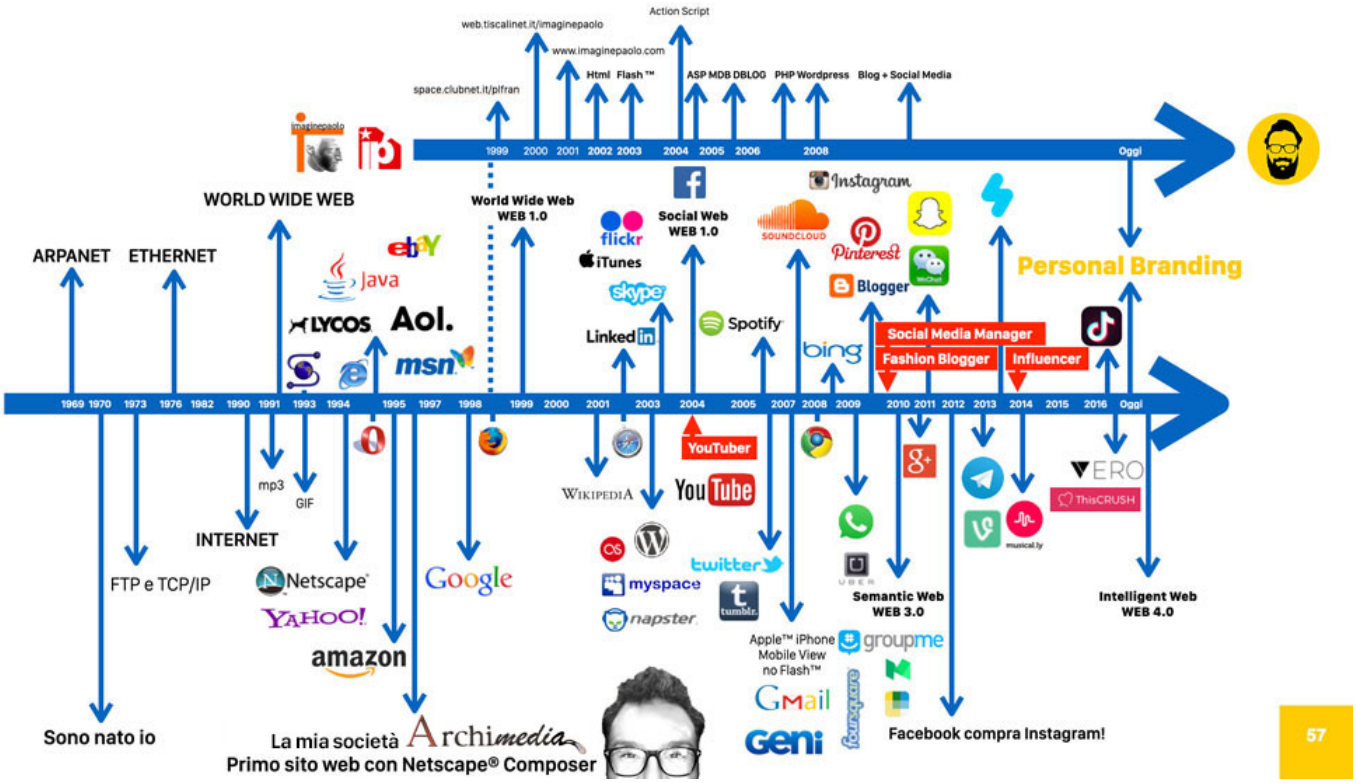
Come creare un'attività di consulenza di web marketing? Dimentica tutto tranne il tuo sito web.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Costruisci il tuo sito web

La cosa che devi fare estremamente importante è costruire il tuo sito Web, se non sai come fare puoi chiedermi una consulenza personalizzata.

Io ti ho raccontato nei minimi dettagli come ho costruito il mio sito web e dovresti farlo anche tu, in questa immagine il “riassunto” di tutti gli interventi fatti su i miei siti.



Il mio sito è passato attraverso varie tecnologie prima di arrivare a **WordPress**.

In realtà è stato sempre così per tutte le mie azioni di marketing, sperimentare su me stesso e poi riproporre ai miei clienti. Infatti anche WordPress l’ho usato prima di proporlo anche ai miei clienti per imparare dalla mia esperienza, così come ho cercato i migliori host di siti Web, sono stato sempre un “early adopter” (*primo utilizzatore*) nei riguardi della tecnologia web.

Ho scelto WordPress nel lontano 2008 in alternativa ad altri **CMS** (*Content Management System*) che ho testato, perché mi piaceva e perché era molto personalizzabile, poi non l’ho lasciato più.

Ero cosciente che il sito era il primo passo per offrire un servizio professionale.

Come creare un’attività di consulenza di web marketing? Per ottenere i clienti devi annunciarti.

Annuncia i tuoi servizi

Come si ottengono effettivamente i clienti? Come puoi annunciare che stai iniziando? Innanzitutto

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

sii sicuro di fare qualcosa di diverso dagli altri.

Per recuperare clienti puoi:

- Fare **corsi**;
- **Bootcamp** (*campi di addestramento*);
- Proporre **call** individuali;
- Coordinare un **Gruppo** Facebook;
- Fare **email marketing**.

Crea il tuo mercato composto da persone che hanno bisogno di te, persone che hanno davvero bisogno di una consulenza. Magari troverai persone che hanno solo bisogno di una spinta o persone che hanno solo bisogno di un'ora di consulenza e basta.

Io mi sono annunciato ai miei follower così:

> "Se vuoi parlare con me via Skype, solo un'ora al giorno, costa 175€"

Qui trovi come fare: consulenza personalizzata. Questo è quello che sto offrendo, questi sono i miei servizi, se qualcuno ne ha bisogno mi contatti.

Come creare un'attività di consulenza di web marketing? Diffondi contenuti gratis ovunque.

Diffondi contenuti gratuiti

Sei su questo sito perché mi hai trovato in giro, devi fare anche tu così. Diffondo contenuti su varie piattaforme. Anche i podcast mi hanno aiutato, tra cui le partecipazioni in radio intervistato da **Fabiana Sera**:

Ho ricevuto tanti contatti anche dal **podcasting**, specialmente per il fatto di essere ospite di altri programmi.

Quindi penso questo funziona, il metterti in gioco gratuitamente, condividendo le tue conoscenze, indipendentemente dalle piattaforme che hai, anche se non hai un grande seguito.

Condividere le tue conoscenze con un gruppo di persone aumenterà la loro fiducia in te e loro ti vorranno come consulente, perché:

- Si *fidano* già di te;
- Hanno già ottenuto del *valore* da ciò che hai condiviso sui social.

Sono certo che diffondere il tuo valore **gratuitamente** (freemium economy) e poi costruire quella fiducia per ottenere quei clienti, sia qualcosa davvero molto utile.

Quindi se stai facendo consulenze e stai avviando un'attività di consulenza, una delle cose più importanti che ti consiglio è di avere già un sito **web** con un **blog**, avere un buon profilo **LinkedIn** e avere un canale **YouTube** o meglio ancora **TikTok**.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Dimostra che in realtà sei un esperto e le persone verranno da te. Non deve spaventarti il fatto di diffondere la tua conoscenza gratuitamente, non devi pensare che nessuno vorrà assumerti, in realtà è vero il contrario. Le persone si renderanno conto che in realtà sai di cosa stai parlando e vorranno assumerti.

Come creare un'attività di consulenza di web marketing?

Conclusioni

In questo articolo abbiamo parlato inizialmente del perché devi fare il **consulente di web marketing**, del perché io stesso ho scelto di collocarmi anche come *consulente di web marketing*. Ti ho spiegato come funziona la consulenza e che devi partire inizialmente dai tuoi follower per crescere più velocemente.

Sicuramente devi esaminare il tuo settore, cosa hanno fatto gli altri, per costruire il tuo **sito web diverso**, **professionale** e in cui convergano tutte le azioni che farai (specialmente in una **newsletter**). Dopo aver preparato tutto in modo da sembrare veramente un **esperto** dovrai annunciare i tuoi servizi e presenziare la rete diffondendo la tua **conoscenza** gratuitamente.

Con questo articolo ho cercato di dare una risposta alla tua curiosità su: "**come creare online un'attività di consulenza di web marketing**", se hai altre domande fammelo sapere e se stai avviando un'attività di consulenza lasciane traccia nei commenti.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 28 Febbraio 2022

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons