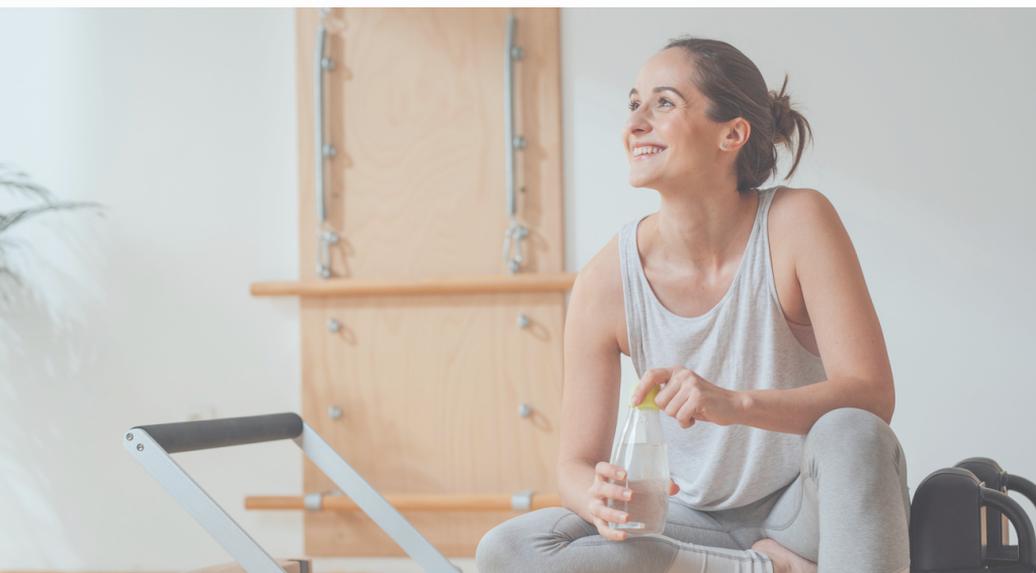




Guida pratica Digital Marketing

per Studi di Pilates e Personal Trainer



Come Attrarre Nuovi Clienti e Promuovere il Tuo Studio con Successo

Benvenuti nella nostra guida definitiva al Digital Marketing per Studi Pilates e Personal Trainer.

In questo ebook ti mostreremo come utilizzare internet e i social media per attrarre nuovi clienti, aumentare la rete contatti e promuovere con successo il tuo studio.

Sei pronto a far crescere il tuo business e ottenere risultati tangibili?

Prima di passare al dunque ci presentiamo. Siamo una web agency non convenzionale specializzata nel settore fitness formata da un team di Freelance professioniste con sede a Roma ma con clienti in tutta Italia.



Nella nostra esperienza ci siamo occupati di: Palestre, Centri Sportivi, Studi Personal, Pilates, Nutrizionisti, Operatori olistici, Osteopati e studi associati.

La nostra mission è rendere unica, riconoscibile ed efficace la tua comunicazione digitale sfruttando al massimo gli strumenti a disposizione e cavalcando i trend del momento.

Analisi di mercato, Posizionamento, Strategia sono i pilastri su cui si basa il nostro metodo e il punto di partenza di ogni progetto a cui lavoriamo.



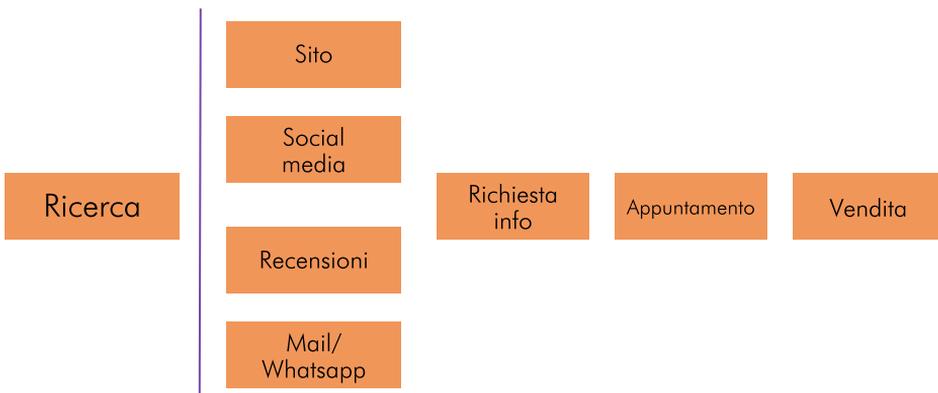
Capitolo 1: L'importanza del Digital Marketing per il Successo del Tuo Studio

Nell'attuale panorama competitivo, costruire una solida presenza online è essenziale per distinguersi dai concorrenti e attirare nuovi clienti.



Dai Report Digital del 2024, sappiamo che oggi **più del 56% della popolazione fa ricerche online prima di acquistare un prodotto o testare un servizio**, basando la propria scelta sulle informazioni e referenze che riesce a trovare grazie ai motori di ricerca.

È proprio qui, in questa iniziale fase di "conoscenza" di un Brand o di un'attività locale che entri in gioco tu. Da qui parte il viaggio di scoperta dell'utente che, solo se rimarrà colpito da quello che vedrà, leggerà o ascolterà sui tuoi canali online, ti contatterà per ulteriori informazioni o per iscriversi nel tuo Studio.





Capitolo 2: Il nostro Metodo testato

Fare marketing è molto più che creare qualche annuncio pubblicitario per Google o Instagram. Fare marketing significa comunicare il valore del tuo servizio ai potenziali clienti per costruire con loro una relazione duratura.



Sappiamo cosa ti stai chiedendo: Sì, ma nel concreto cosa mi stai offrendo? Che devo fare?

Se hai scaricato questa guida, vuol dire che il tuo obiettivo è quello di migliorare la tua presenza online e aumentare i clienti per il tuo Studio Pilates / Personal Trainer.

Per farlo, è fondamentale innanzitutto presidiare tutti i canali a nostra disposizione ovvero:

- SPAZI IN STUDIO
- SITO WEB
- SOCIAL MEDIA
- USER CONTENT GENERATED
- LISTA CLIENTI ATTIVI
- LISTA EX CLIENTI
- GIFT CARD PER LOCAL MARKETING
- GIFT CARD PER AMICI
- CONVENZIONI, WELFARE E PARTNERSHIP

Noi siamo qui per spiegarti step-by-step il nostro **metodo di lavoro testato su oltre 70 centri fitness, studi personal e pilates**, che ti consentirà di costruire o rafforzare la presenza online della tua attività e ottenere finalmente contatti profilati da trasformare in clienti.

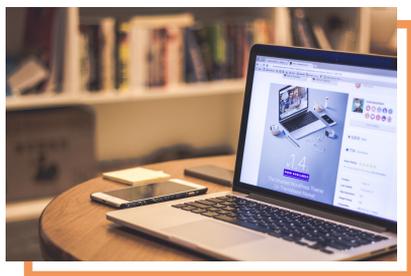
PARTI DA QUI

1. Analizza il tuo punto di partenza e poniti degli **obiettivi SMART**: Specifici, Misurabili, Raggiungibili e Realizzabili entro tempistiche definite.
2. Crea una **proposta di valore unica** puntando sui punti di forza del tuo prodotto o servizio e associa ad essa un gancio per spingere i clienti a venire in studio
3. Condividi con il tuo team processi e obiettivi e ricevi **formazione** adeguata per vendere il servizio con linee guida comuni. Definisci dei **premi** per il gruppo al raggiungimento degli obiettivi.
4. **Comunica la tua offerta** su tutti i canali ottimizzando il messaggio in base al mezzo.



Capitolo 3: Gli strumenti di Marketing per raggiungere i tuoi obiettivi senza stress

Più nel dettaglio, andremo a lavorare su:



1. SITO WEB

Avere un sito web ottimizzato per i motori di ricerca è fondamentale per far conoscere il tuo studio e acquisire nuovi prospect.

Quello che purtroppo ci capita spesso di vedere sono siti web con informazioni di poco valore e contenuti impersonali, senza una Brand Identity definita, che non performeranno mai sotto nessun punto di vista.

Un sito web per essere completo, funzionale e fonte di lead, dovrebbe essere riconoscibile da un punto di vista grafico, rispondere già in homepage alle domande più frequenti dei tuoi potenziali clienti e contenere le principali informazioni sul tuo Studio, sui servizi offerti, sui contatti, oltre che recensioni positive, Faq e soprattutto foto reali.

**Il tuo sito web è la tua vetrina sul mondo online,
non dimenticarlo.**

2. SOCIAL MEDIA

I social media sono un potente strumento per connettersi con il pubblico e promuovere un'attività, ma spesso vengono gestiti in maniera errata e poco costante.



Per prima cosa, è importante riprendere la Brand Identity del sito web (o costruirla) per dare una **continuità grafica** al tuo feed. Profili disordinati dal punto di vista grafico, che presentano esclusivamente contenuti di tipo amatoriale o post improvvisati e privi di una strategia editoriale non riusciranno mai ad ispirare professionalità e fiducia nei potenziali clienti.

Ma scegliere i contenuti giusti per i tuoi profili social è tutt'altro che semplice: occorre far percepire ai potenziali clienti quali benefici sei in grado di offrirgli, facendoli sentire accolti e compresi.

Crea un piano di contenuti che risponda alle domande dei tuoi utenti e che mostri loro la vita all'interno del tuo centro.

Se hai bisogno di una guida per creare il tuo piano editoriale, leggi fino alla fine, c'è una sorpresa per te! Hai la possibilità di acquistare **MARKETING START A SOLI € 47,00**. Troverai uno schema di piano editoriale già impostato e semplice da compilare, con tutti gli appuntamenti fondamentali dell'anno e le iniziative suggerite, oltre all'opportunità di organizzare una **consulenza di 30 minuti** con uno dei nostri digital coach.

3. ADVERTISING

In un mondo digitale sempre più competitivo, con oltre 1 miliardo di siti web esistenti e l'algoritmo di Instagram che cambia continuamente, destinare una parte del proprio budget alla promozione del tuo Studio è fondamentale per portare traffico al sito web, ai canali social, attirare clienti in target e convertirli.

Che tu abbia già una forte presenza sul territorio o che parta da zero, possiamo strutturare degli annunci che colpiscano le persone potenzialmente interessate ai tuoi servizi proponendo **offerte, coupon, prove gratuite** che li spingeranno a venire a conoscere la tua realtà.

Ricorda che in un settore come questo, non fare ADV ti espone ancora più facilmente alla stagionalità del fitness, rendendo impossibile la crescita della tua attività nei periodi di “bassa stagione”.



4. UGC MARKETING

I contenuti generati dagli utenti (User Generated Content) sono contenuti originali creati da persone comuni per sponsorizzare un Brand o un'attività sui social media o altri canali digitali.

Oggi sono diventati il moderno passaparola e possono avere la forma di immagini, video, recensioni, podcast.

Possono essere realizzati dai tuoi attuali clienti di fiducia, dai tuoi collaboratori o da UGC Creator professionisti e si sono dimostrati essere una strategia vincente per **umentare il coinvolgimento sui social e attirare nuovi clienti**, evitando i costi eccessivi degli influencer.

5. GIFT CARD, BROCHURE E ATTIVAZIONE DI TUTTI I WELFARE

In tutta la tua comunicazione assicurati di avere sempre un'**immagine coerente su tutti i canali online** e un tono di voce adatto alla tua realtà.

Controlla sempre i testi ed evita errori di ortografia. Lo sappiamo, dovrebbe essere scontato, ma capita a tutti.

Non improvvisare mai le azioni commerciali.

Stabilisci un piano di comunicazione ad inizio anno o ad ogni semestre, ti aiuterà ad avere sempre una linea guida e una fotografia di tutte le tue azioni sempre aggiornata.

Se hai poco tempo a disposizione e vuoi iniziare a lavorare con strumenti semplici da utilizzare ma con delle linee guida ben chiare, acquista ora **MARKETING START A SOLI € 47,00** invece che € 97. Troverai uno schema di piano editoriale già impostato e semplice da compilare, con tutti gli appuntamenti fondamentali dell'anno e le iniziative suggerite, oltre all'opportunità di organizzare una **consulenza di 30 minuti** con uno dei nostri digital coach.

Bene, siamo giunti alla fine di questa guida.

Se hai letto fino a qui vuol dire che sei davvero interessato ai nostri servizi, per questo motivo abbiamo deciso di premiarti.

Stiamo selezionando 10 Studi Pilates o di Personal Trainer che utilizzeremo come case-studies per promuovere il nostro metodo testato.

Se vuoi essere tra questi e ricevere una riduzione del 20% sul nostro pacchetto ORGANIZZAZIONE-FORMAZIONE-MARKETING, hai tempo per candidarti per email a info@strategica-mente.it entro il 15 aprile 2024 alle ore 21.00, inviandoci Nome della tua attività e i tuoi contatti di riferimento.

Approfitta di questa offerta irripetibile!

 Contattaci a info@strategica-mente.it

 Telefono 3476551470

 Sito web <https://www.strategica-mente.it/>

 Profilo Instagram
https://www.instagram.com/strategica_mente/

 Profilo Facebook
<https://www.facebook.com/AAStrategicaMente>

