

# Come strutturare un piano editoriale efficace comprendendo le evoluzioni dei social media [Parte 1]

Giuliana Curato



### Mi presento



#### **Giuliana Curato**

Lavoro nel digital dal 2018 e sono Social media manager e content creator.

Mi occupo della progettazione di piani di comunicazione, realizzazione e gestione di piani editoriali nonché dell'ideazione e creazione dei contenuti declinati per le diverse piattaforme in base ai dati.

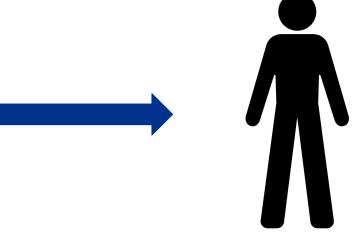
in /aiulianacurato



### 1. Social media strategy, obiettivi e KPIs

















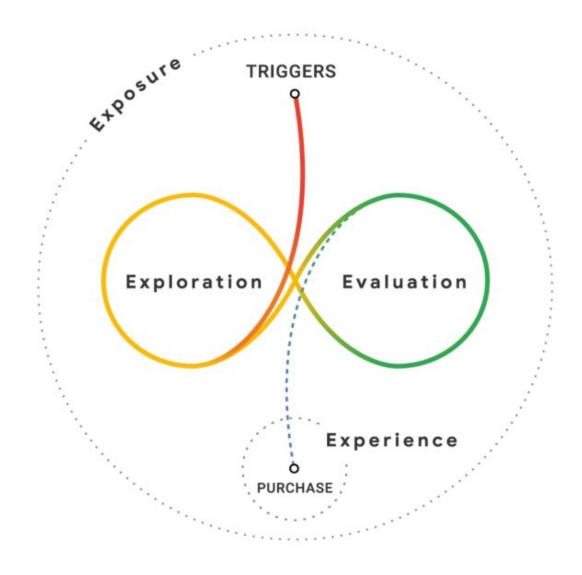








### IL MESSY MIDDLE

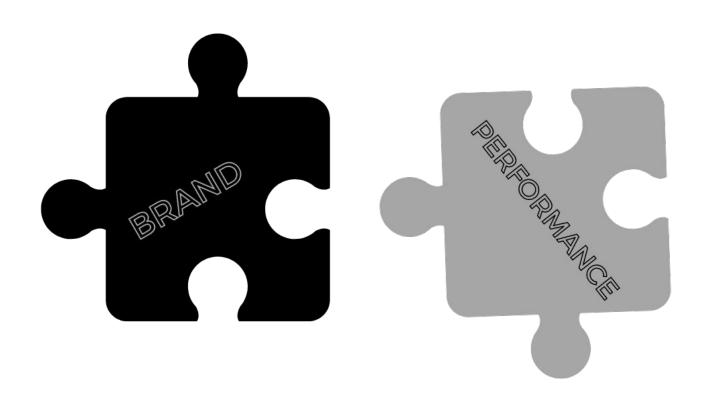


Fonte: Think with Google



### ... E ORA COSA FARE?





La **fiducia** del brand è diventata il driver di acquisto più critico per gli utenti.

Le persone sono sempre più consapevoli di ciò che apporta valore reale ad un brand e di come quest'ultimo lo comunica.



Ma c'è un "problema"...





Gli **influencer** hanno cambiato completamente il modo di comunicare e di creare relazione.















OBIETTIVI DI BRAND per il piano editoriale





OBIETTIVI DI BRAND per il piano editoriale

Parola chiave: interazioni nel tempo





### Oltre la Visibilità

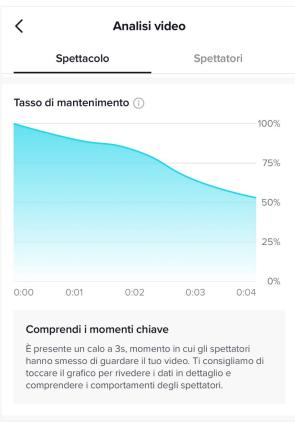
Uno degli obiettivi della nostra strategia sui social media è il miglioramento della **brand reputation** e l'aumento del **brand engagement** (ovvero l'aumento del coinvolgimento del marchio, in quanto l'utente deve conoscere e riconoscere il Brand prima di acquistare il prodotto).

In questo caso gli indicatori da considerare saranno le **Impressions** e la **Reach** (cioè impressioni e copertura).

Gli indicatori per il brand engagement sono **salvataggi, interazioni, commenti, condivisioni.** 







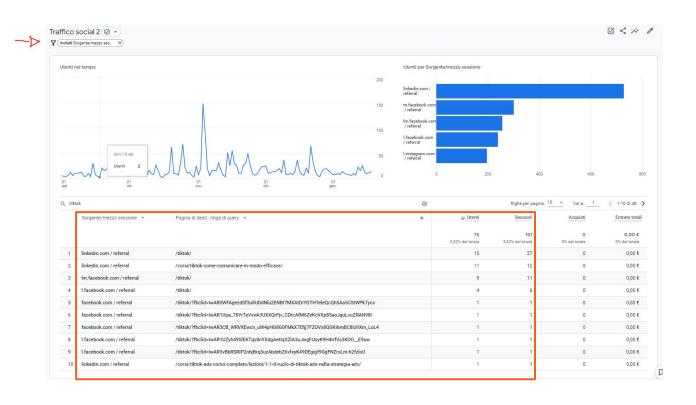
#### Oltre Visualizzazioni

Se il nostro obiettivo è quello di aumentare le visualizzazioni, bisogna mettere in rapporto il risultato ottenuto con l'investimento che è stato impiegato per ottenerlo.

Per questo si usa il **CPM** (Cost Per Mille Impressions), ossia il Costo per 1.000 impressioni.

Analogo è il **CPR** Costo per 1.000 persone raggiunte (Cost per 1.000 People Reached).





#### Oltre Traffico

Il nostro obiettivo potrebbe essere quello di generare traffico dai social verso un sito.

L'indicatore da controllare è il Click sul link.

Analizzeremo il **CTR**, Click-through rate (Numero Click ottenuti/Impressioni – quanto un contenuto ha interessato ed incuriosito i lettori spingendoli a fare click sul link e ad entrare sul sito web) e il **CPC**, Cost Per Click (Costo iniziativa/Numero Click ottenuti – rapporto dell'investimento fatto col risultato ottenuto).



Per controllare il traffico di una specifica pagina





### PERFORMANCE Oltre Leads

Un altro obiettivo è la **lead generation**, ossia la creazione di una lista di leads, possibili clienti interessati ai prodotti o servizi che offriamo.

Questa lista può essere utilizzata successivamente per invio di newsletter e strategie di direct marketing.

In questo caso l'indicatore è il **Costo per Contatto** ossia quanto è costata l'acquisizione di ogni contatto.





### PERFORMANICE

Può essere un click, un like/follow, l'iscrizione alla newsletter, un acquisto, il download di un'App attraverso una "call to action".

La **call to action** normalmente reindirizza a una landing page dove si desidera che venga fatta la conversione vera e propria (acquisto, iscrizione).





### **KPI Social media**

Numero di follower/fan

Interazioni

Traffico per pagina

Fonti di traffico

Click su link condivisi

Migliori tipi di contenuti

Post reach

Costo per click/visita

Traffico sul sito web



### **Engagement**

È il tasso di coinvolgimento/interazione degli utenti.

Non dobbiamo pensare che l'engagement sia riconducibile solo ai social network .

Infatti, quando parliamo di engagement ci riferiamo a tutte le tipologie di contenuto con le quali un utente interagisce.

Post organici, articoli di blog, una pagina, campagne di email marketing, contenuti sponsorizzati ... insomma qualunque contenuto pubblicato che produca delle reazioni.





### Engagement

Come si calcola:

è il rapporto tra il numero di interazioni e il numero di follower, moltiplicato per 100 per ottenere la percentuale.

engagement rate =

interazioni/n. follower x 100





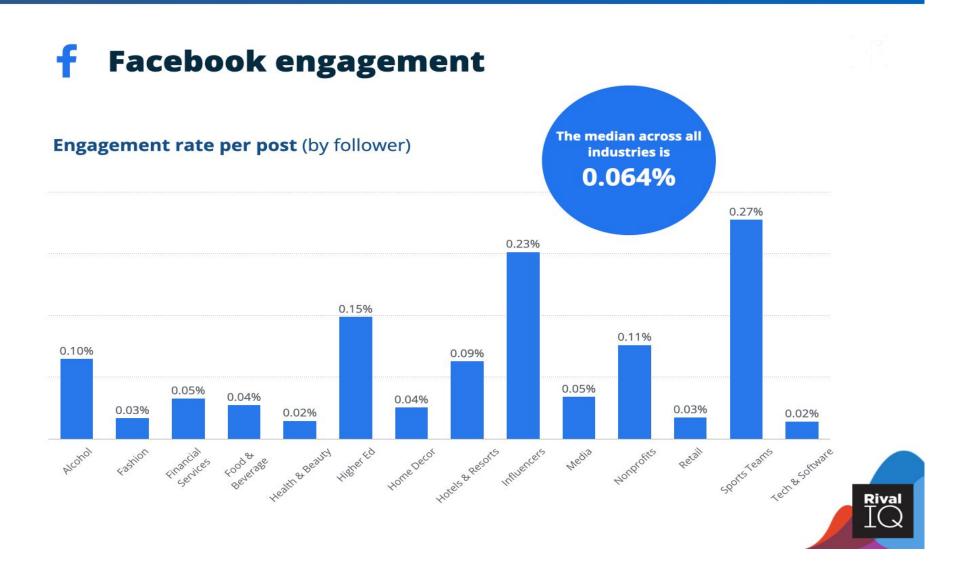
### **Engagement**

Le percentuali sono molto variabili e non sono le stesse per ogni social. Dipende tutto dal numero dei follower. Infatti più è alto questo valore, più difficile sarà da raggiungere una percentuale alta di engagement.

Il coinvolgimento su Instagram di solito **non è superiore al 3%,** mentre Facebook **fino all'1%.** 



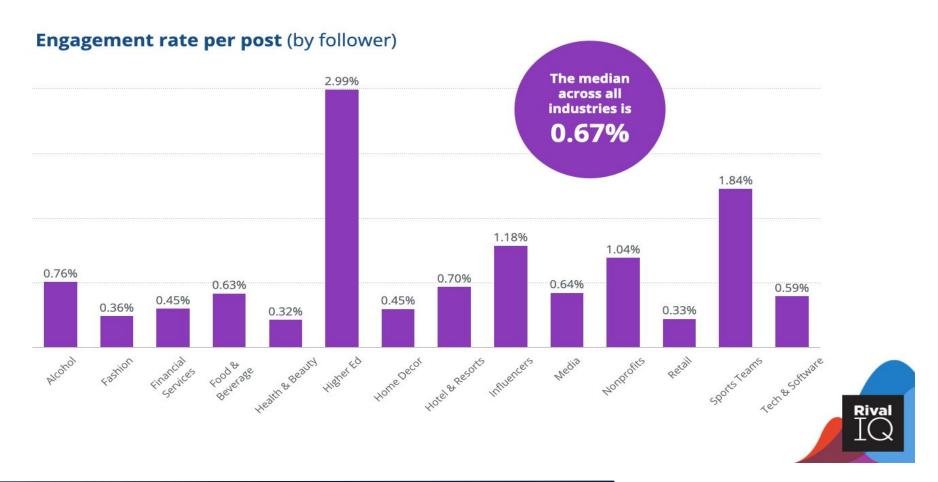




STUDIO**SAMO**°

Fonte: Rivalia

### O Instagram engagement



Fonte: Rivalia



Come calcolare l'Engagement: esempio pratico

## PROFILO DA 135.000 FOLLOWER



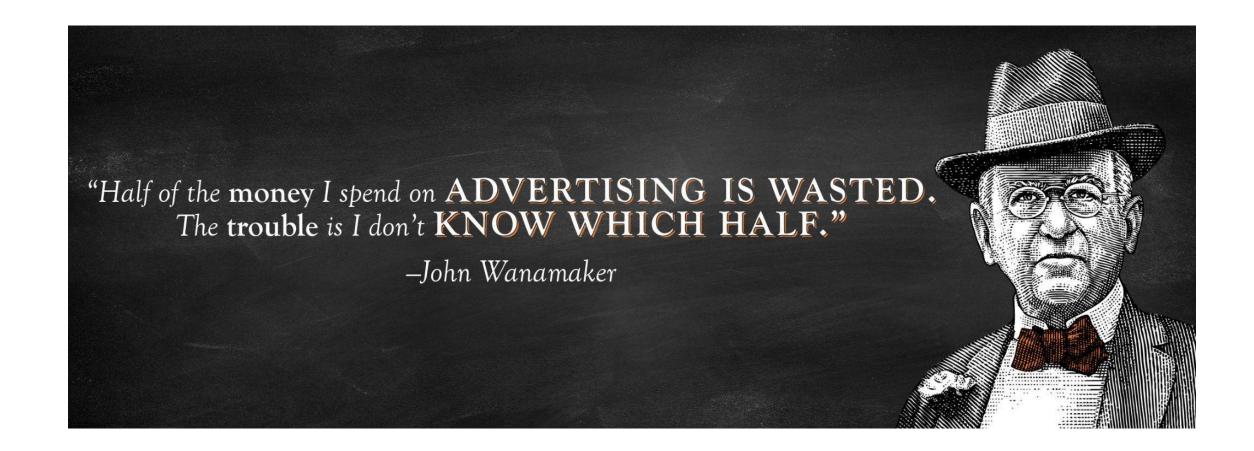
458/135000 X 100 = 0,33%



### Come si traduce per il nostro lavoro?









### ROI

Calcolare il ROI (ritorno sull'investimento) è difficile perché, nonostante l'obiettivo prefissato, l'obiettivo principale del piano editoriale resta quello di fare da supporto al piano pubblicitario (performance).

I risultati, quindi, non sono immediati ma sono da valutare nel tempo.

ROI

Tuttavia ...



### ROI

Attraverso Google Analytics è possibile valutare il ROI della attività di Social Media Marketing.

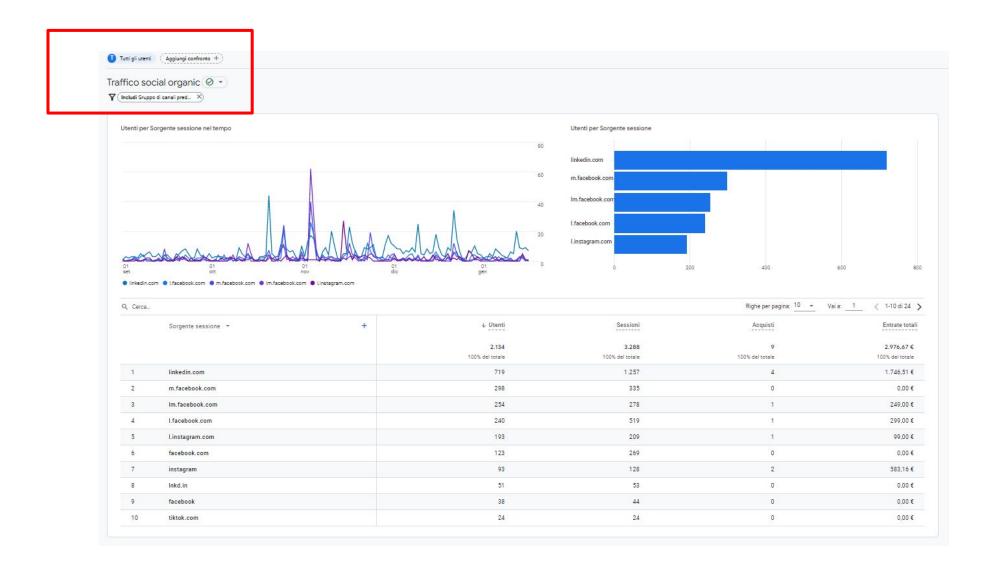
In questo caso parleremo di Social Media ROI.

# ROI





### ROI





### Passaggi Google Analytics 4

Per visualizzare la schermata precedente bisogna creare un report personalizzato.

Clicca *report* sul menù a sinistra e poi sotto su *Libreria*.





### Passaggi Google Analytics 4

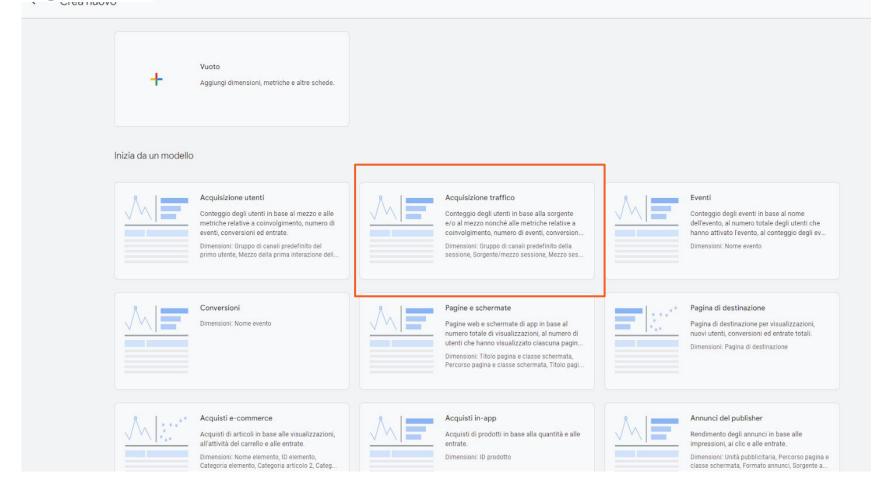
A questo punto clicca su Crea nuovo report > Crea report dettagliato





# Passaggi Google Analytics 4

Clicca su Acquisizione traffico



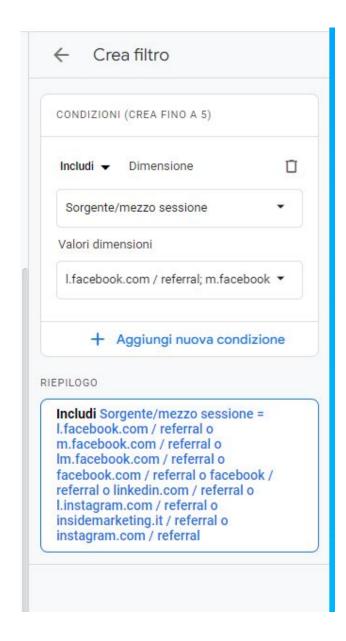


### Passaggi Google Analytics 4

A questo punto puoi modificare le dimensioni e le metriche che vuoi visualizzare nel report.
Clicca su *Dimensioni* nel menù di sinistra e eliminale tutte tranne "sorgente/mezzo sessione" (oppure impostala come predefinita).

Qui puoi cercare la dimensione che ti serve, nel nostro caso sarà "sorgente sessione".

Per visualizzare solo **il traffico dei canali social** dovremmo fare un filtro cliccando su *Aggiungi Filtro* e cercare come dimensione "*sorgente/mezzo sessione*", a questo punto scegli le sorgente/mezzo che identificano il tuo traffico social. Nel nostro caso saranno questi





# MER (Marketing Efficiency Ratio)

È una **metrica** utilizzata nel digital marketing per valutare l'efficienza delle **attività di marketing** in relazione alle **spese sostenute per tali attività**.

Il MER si calcola dividendo il valore generato dalle attività di marketing (ad esempio, le vendite) per il costo delle attività di marketing.

Esempio: a gennaio abbiamo investito complessivamente 10.000€ in advertising + 3.000€ contenuti social + 2.000€ email marketing e abbiamo registrato 150.000€ di ricavi.

II MER è quindi = 150.000€ /15.000€ =10x



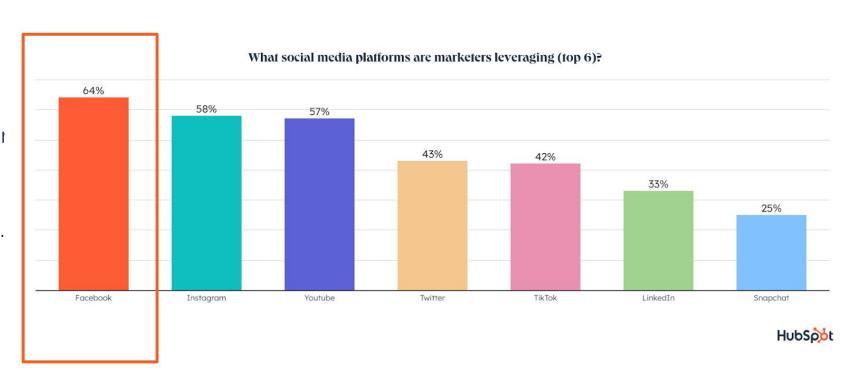


# 2. Strategie di contenuto data driven



## Partiamo da qualche dato (aggiornato al 2023)

Facebook è la piattaforma di social media più utilizzata, sfruttata dal 64% dei marketer seguita da Instagram (58%), YouTube (57%), Twitter (43%), TikTok (42%) e LinkedIn (33%).



Fonte: HubSpot

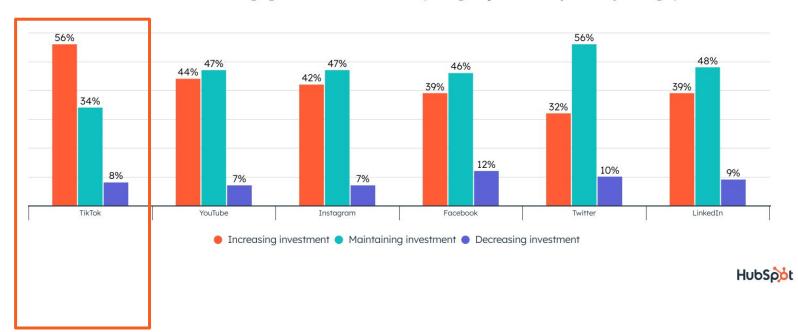


### Partiamo da qualche dato (aggiornato al 2023)

TikTok è utilizzato dal 42% dei marketer.

Nel 2023, il 56% di coloro che già lo utilizzano, pianificano di aumentare il proprio investimento il prossimo anno; mentre il 34% prevede di mantenere il proprio investimento attuale.



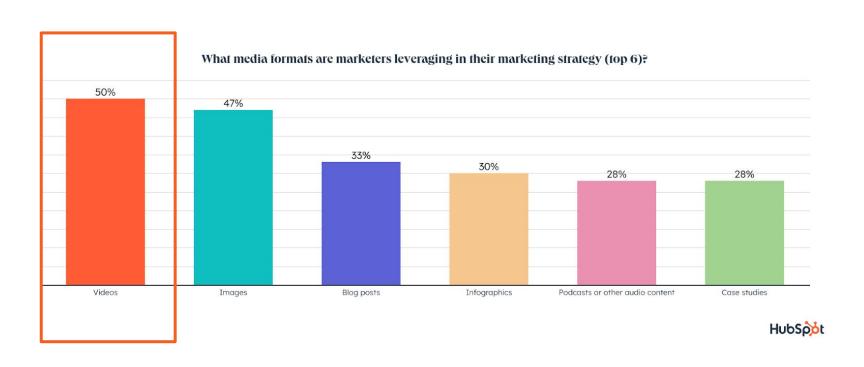


Fonte: <u>HubSpot</u>



### Partiamo da qualche dato (aggiornato al 2023)

Il 50% dei marketer utilizza i video, con il 47% che sfrutta le immagini, seguito dal 33% che pubblica articoli di blog, infografiche (30%) e podcast o altri contenuti audio (28%).



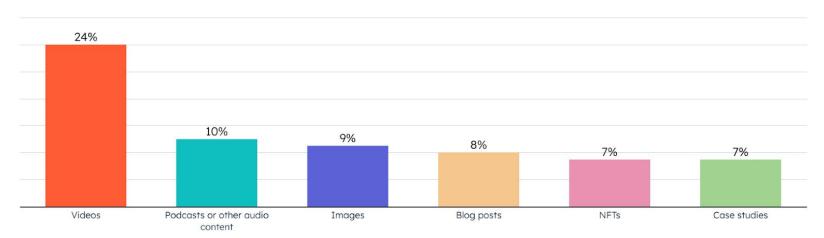
Fonte: <u>HubSpot</u>



# Partiamo da qualche dato (aggiornato al 2023)

L'uso dei video crescerà in modo significativo nel 2023, con il 24% dei professionisti del marketing che prevede di investire di più nei video rispetto a qualsiasi altro formato multimediale.

#### Which media format will marketers invest the most in for 2023 (top 6)?





Fonte: HubSpot













# C'era una volta ...





# ora è tempo di VIDEO (Reel e Tik Tok)







https://vm.tiktok.com/ZGJuujbww/



https://vm.tiktok.com/ZGJuuMYTB/



https://www.instagram.com/reel/CqC\_S IfgqPO/?igshid=MTlyMzRjYmRlZg%3D%3 D



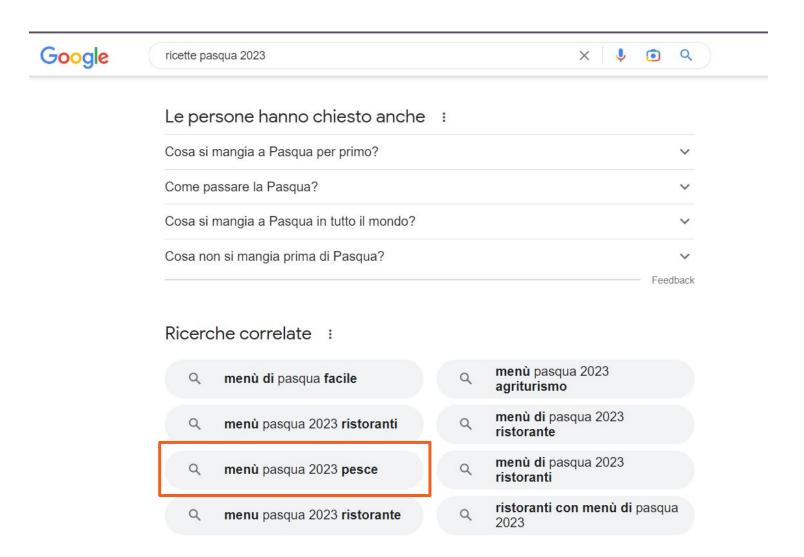
https://www.instagram.com/reel/CrpGc soN\_PK/?igshid=MTIyMzRjYmRlZq%3D %3D



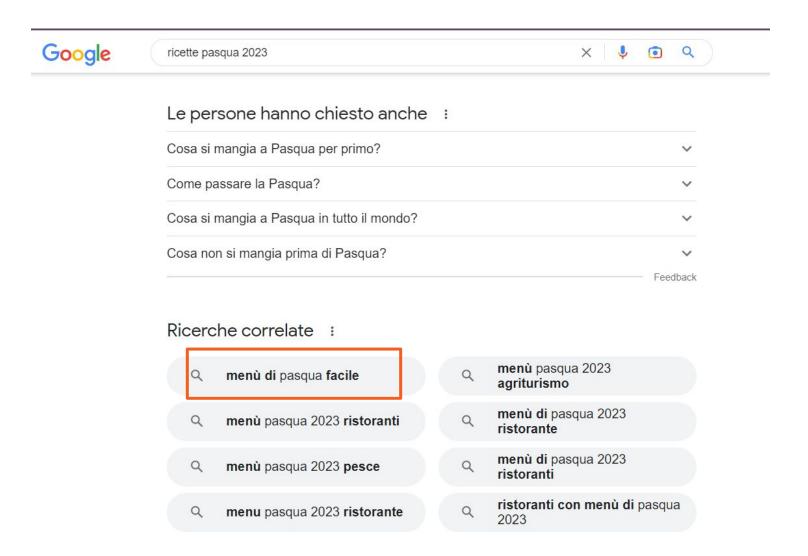


Individuare le domande degli utenti per creare video utili e rilevanti

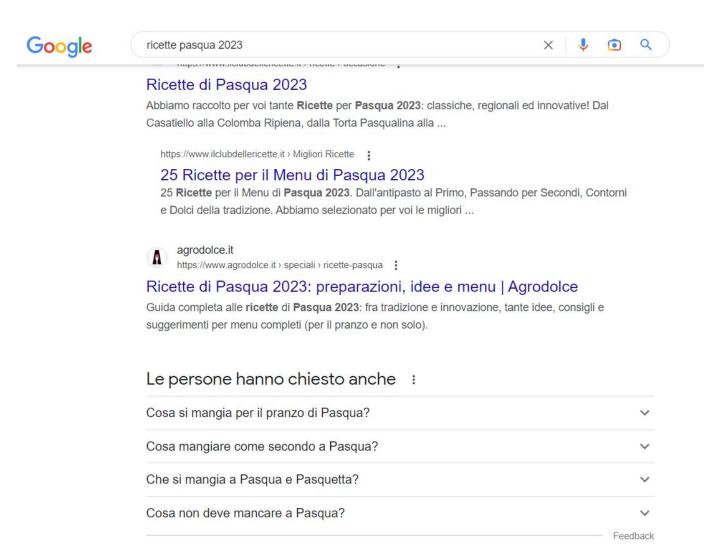
















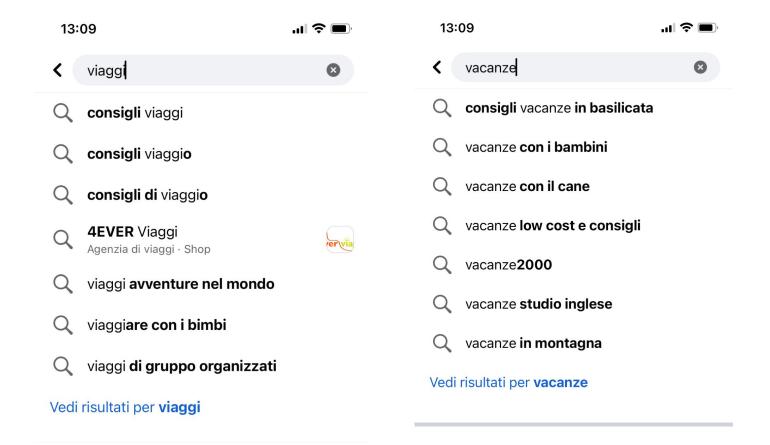


# esempio



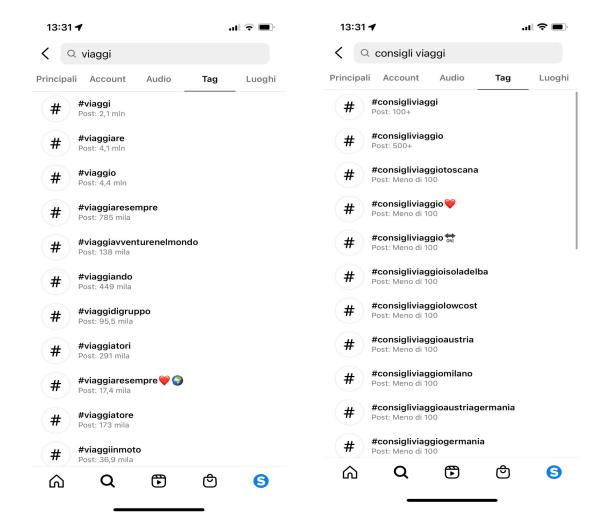


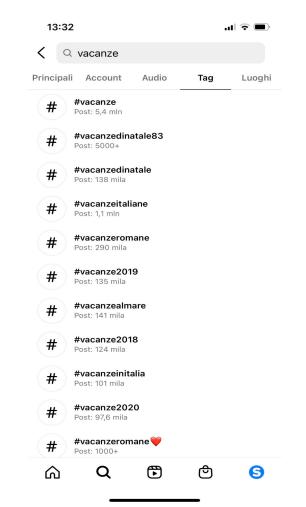
### 2.2 Piano editoriale Barra di ricerca: Facebook





### 2.2 Piano editoriale Barra di ricerca: Instragram







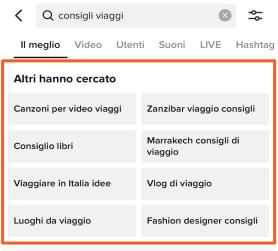
### 2.2 Piano editoriale Barra di ricerca: Tik Tok

13	:33	all 🕏	,	13	:33	.at	<b>?</b>	13	:33	atl	<b>?</b> •
<	Q Vacan	8	Cerca	<	Q Consigli viagg <mark>i</mark>		Cerca	<	Q Viagg	8	Cerca
Q	vacan <b>ze estate 2023</b>		K	Q	consigli viaggi		K	Q	viaggi		K
Q	vacan <b>ze lowcost</b>		K	Q	consigli viaggi <b>2023</b>		K	Q	viagg <b>iare low cost</b>		K
Q	vacan <b>za estate 2023</b>		K	Q	consigli viaggi <b>o a budapest</b>		K	Q	viagg <b>i economici 2023</b>		Κ
Q	vacan <b>ze trend</b>		K	Q	consigli viaggi <b>o a poco prezzo</b>		K	Q	viagg <b>io</b>		K
Q	vacan <b>ze</b>		K	Q	consigli viaggi <b>in italia</b>		K	Q	viagg <b>iare</b>		K
Q	vacan <b>ze di natale 83</b>		K	Q	consigli viaggi <b>in auto</b>		K	Q	viagg <b>i bellissimi</b>		K
Q	vacan <b>ze economiche 2023</b>		Κ	Q	consigli viaggi <b>o new york</b>		K	Q	viagg <b>io trend</b>		K
Q	vacan <b>ze economiche</b>		K	Q	consigli viaggi <b>a parigi</b>		K	Q	viagg <b>io in italia</b>		K
Q	vacan <b>ze invernali</b>		K	Q	consigli viaggi <b>aereo</b>		K	Q	viagg <b>iare gratis</b>		K
Q	vacan <b>za studio</b>		K	Q	consigli viaggi <b>di nozze</b>		Κ	Q	viagg <b>iare da sola</b>		Κ



# Barra di ricerca: Tik Tok







VISITARE GRATUITAME...

onderoaders



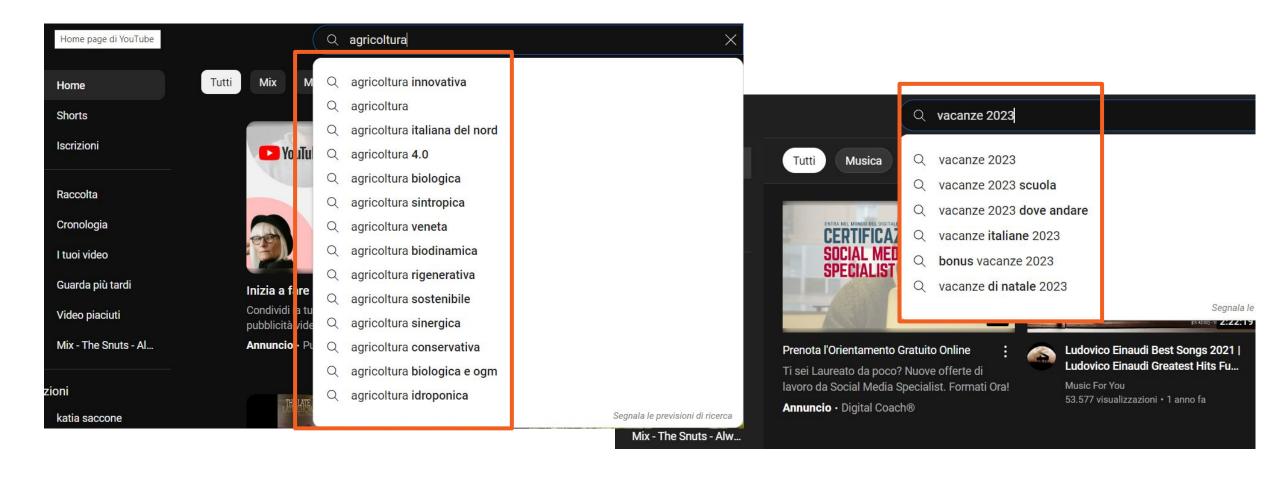




#consigliodiviaggio se v...

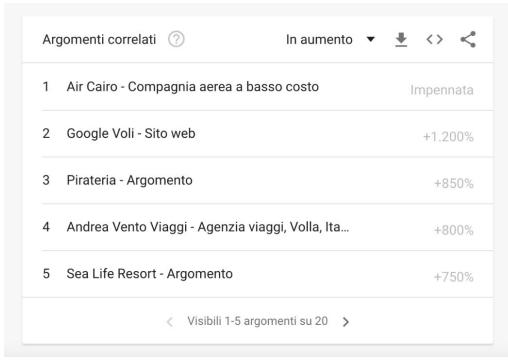
acchiappama... ♥26,3K

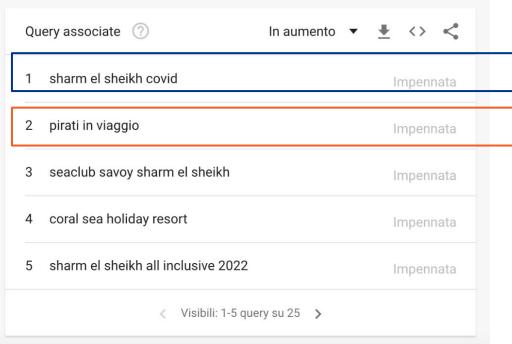
# Barra di ricerca: YouTube





### 2.2 Piano editoriale Google Trends



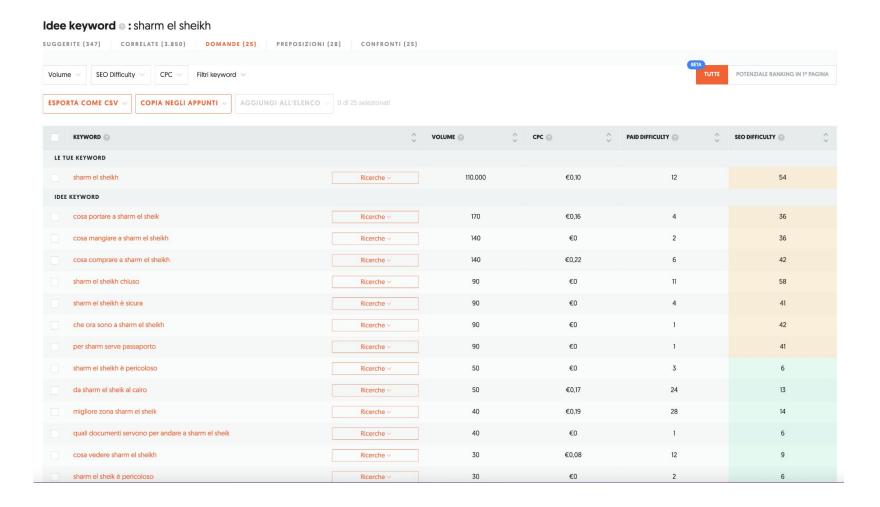


Preoccupazioni

Concorrente

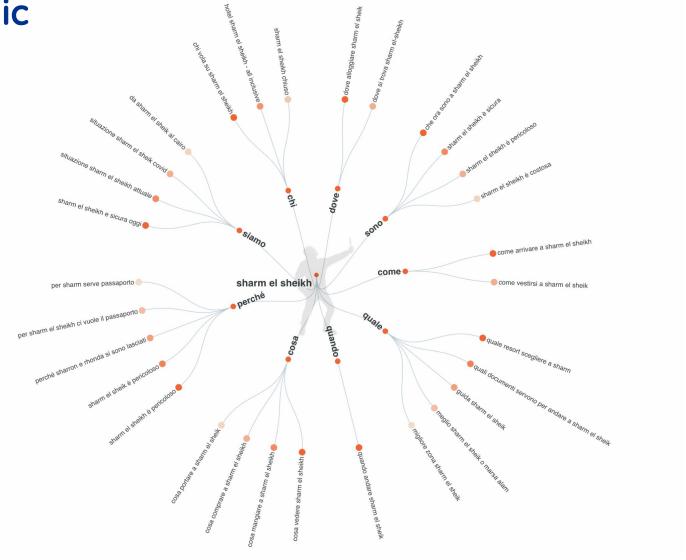


# 2.2 Piano editoriale Ubersuggest



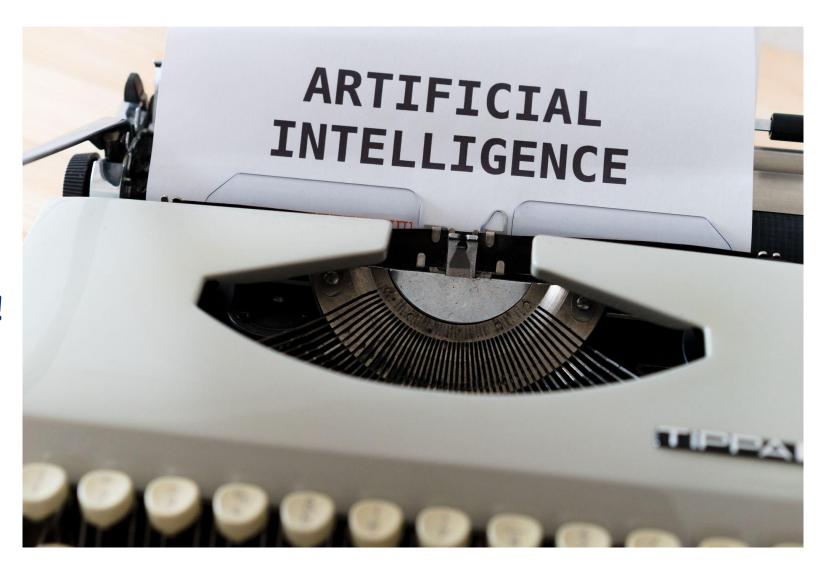


### 2.2 Piano editoriale Answer The Public

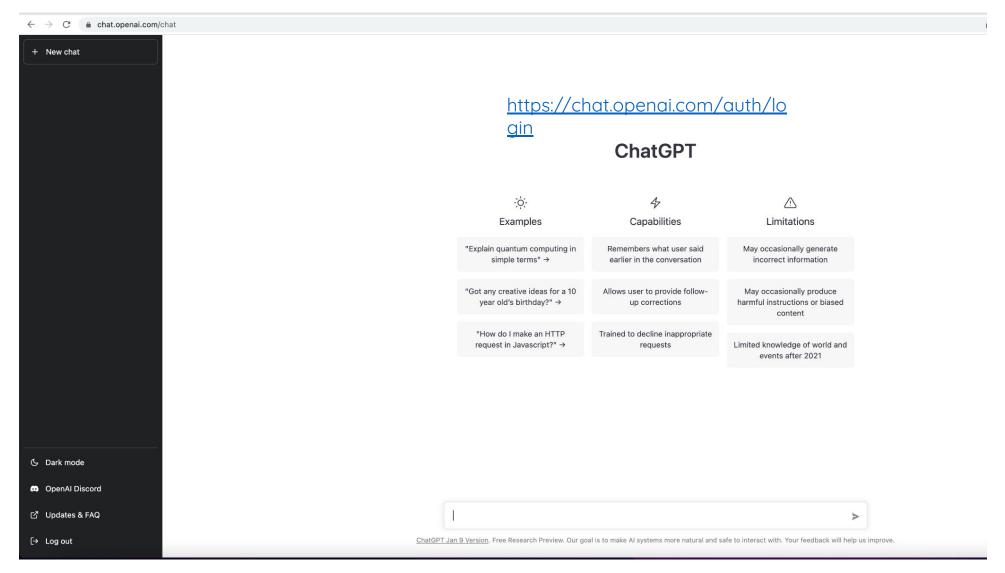




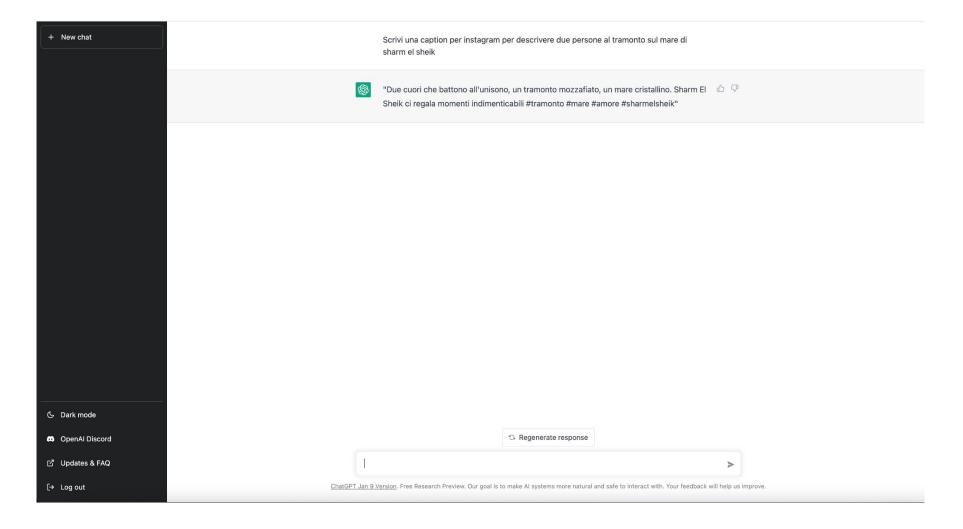
In che modo può esserci d'aiuto!



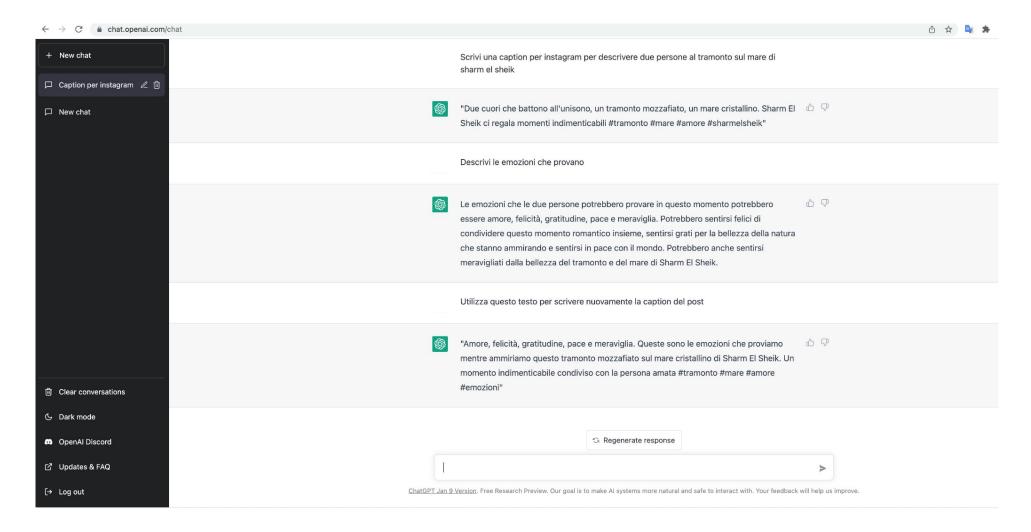




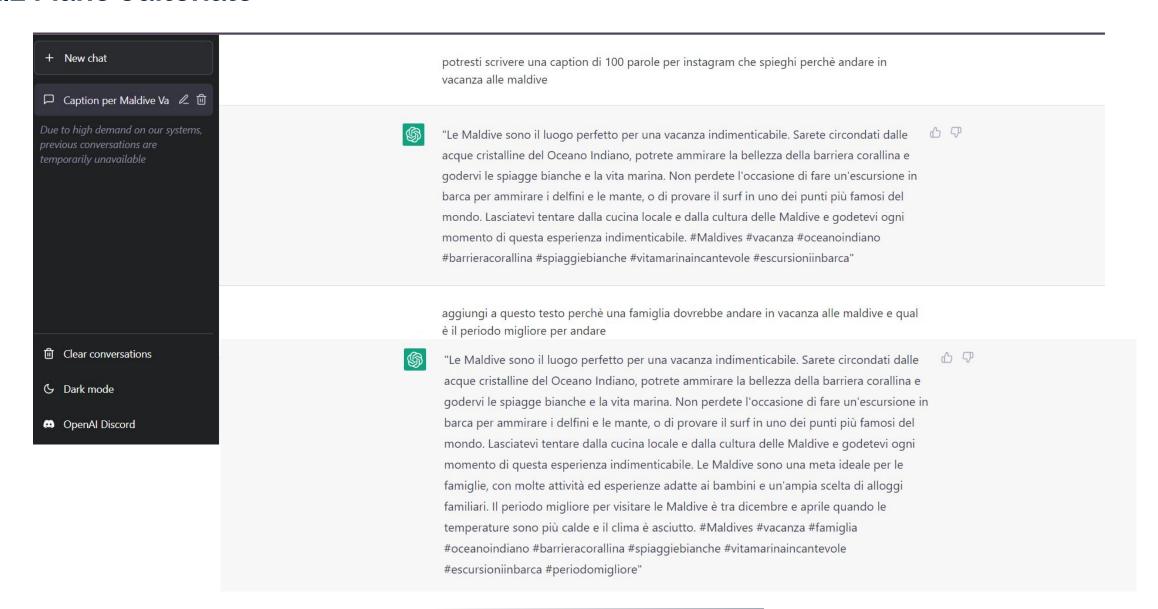




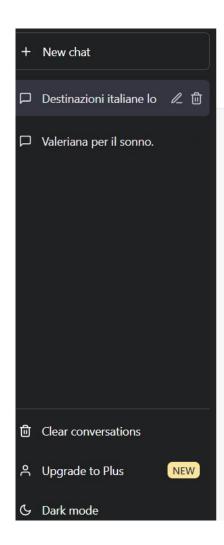












siamo in prossimità del weekend di pasqua, indicami 5 destinazioni italiane low cost dove poter andare per 3 giorni

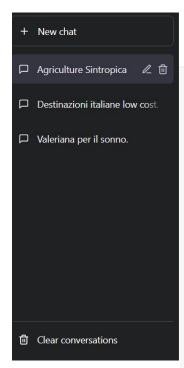


Certamente! Ecco cinque possibili destinazioni italiane low cost per un weekend di Pasqua di 🗅 🖓 tre giorni:



- 1. Napoli: una città piena di vita, con un centro storico patrimonio dell'UNESCO, musei e chiese da visitare, e una cucina deliziosa a prezzi accessibili.
- 2. Bologna: una città universitaria con una ricca storia e cultura, ottimo cibo, e una vivace scena artistica. Bologna è anche una base ideale per esplorare l'Emilia-Romagna, una regione con molte altre destinazioni interessanti come Modena, Ravenna e Ferrara.
- 3. Palermo: la capitale della Sicilia è una città vibrante, con molte attrazioni storiche e culturali da visitare. Inoltre, la cucina siciliana è deliziosa e a prezzi accessibili.
- 4. Firenze: Firenze è una città d'arte con molti musei e monumenti famosi. Se si pianifica il viaggio con anticipo, è possibile trovare sistemazioni a prezzi accessibili e risparmiare sui costi di ingresso ai musei.
- 5. Cinque Terre: un insieme di cinque pittoreschi villaggi costieri situati sulla costa ligure. La zona è famosa per i suoi paesaggi mozzafiato, i sentieri panoramici e l'ottimo cibo locale. È possibile trovare sistemazioni economiche in città come La Spezia o Levanto e poi esplorare le Cinque Terre con i mezzi pubblici.





scrivimi un testo di 220 parole sull'agricoltura sintropica



L'agricoltura sintropica è un metodo di coltivazione che mira a creare e mantenere un ecosistema agricolo diversificato e sostenibile. Questo approccio si basa sull'idea di utilizzare la natura come modello per la produzione di cibo, lavorando in armonia con gli ecosistemi naturali.

0 T

In pratica, l'agricoltura sintropica prevede la coltivazione di piante in modo tale da creare un sistema simile a quello di una foresta, dove ogni specie ha un ruolo specifico e contribuisce alla salute del sistema nel suo complesso. Ad esempio, alberi da frutto, piante da orto, erbe aromatiche e cereali possono essere piantati insieme in modo tale da creare un ambiente sinergico e produttivo.

Gli aspetti chiave dell'agricoltura sintropica includono la gestione attiva del suolo, la conservazione dell'acqua e la promozione della biodiversità. Questo metodo di coltivazione mira a creare suoli fertili e vivi, utilizzando tecniche come la rotazione delle colture, la coltivazione a terrazze e la creazione di letti di compostaggio.

L'agricoltura sintropica ha dimostrato di essere un'alternativa sostenibile e redditizia all'agricoltura industriale, che spesso utilizza metodi distruttivi per il suolo e l'ambiente. Inoltre, questo approccio è in grado di produrre cibo in modo più efficiente, riducendo la necessità di pesticidi e fertilizzanti chimici.

In conclusione, l'agricoltura sintropica è un metodo di coltivazione innovativo e promettente che merita di essere considerato come alternativa all'agricoltura convenzionale. Utilizzando la natura come modello e lavorando in armonia con gli ecosistemi naturali, questo approccio può contribuire a creare un sistema alimentare più sostenibile ed equo.



