



Tommaso Zavattaro  
Web Marketing Consultant

# Tommaso Zavattaro

Web Marketing Freelance Consultant

Specializzato in  
Pay Per Click Advertising  
& Lead Generation



# La mia vita professionale in 5 punti:

- 8 anni di esperienza nel settore
- 5 anni di freelancing
- +150K budget in Adv gestito annualmente
- +475K di risultati per i miei clienti
- Obiettivo di diventare uno dei migliori nel mio campo

# Che persona sono

## I miei Valori

Mi piace aiutare le aziende a far parte di una rivoluzione tecnologica che sta cambiando il mondo e il modo di fare impresa.

Amo il web e voglio **lasciare un segno e il mio contributo a renderne migliore i lati positivi** (distribuzione e ampliamento della conoscenza, condivisione di saperi, trasparenza, opportunità di crescita).

## Il mio Approccio

Ho una natura riflessiva e una mente analitica, metodica, attenta alle minuzie.

Sostanzialmente sono un nerd socievole.

Sono portato a considerare ogni aspetto nell'impatto che il mio lavoro ha sul business dei miei clienti, senza mai prendere alla leggera il fatto che, nell'adv, stai sempre agendo coi soldi di qualcun altro.

E tali azioni devono portare a risultati.

# Come Lavoro

## Metodologia

Uso un approccio **strategico orientato al cliente finale**, in modo da comprenderlo davvero e capire cosa lo interessa, lo muove e cosa desidera.

Testing – Operatività – Analisi dei risultati –  
Correzioni.

Rinse & repeat.

## Orientamento

Amo una comunicazione non urlata ma incisiva, contenuti che stupiscono e gettano una luce diversa sul pensiero comune.

Il mio lavoro mi rende fiero perché riesco a contribuire ad un cambiamento positivo globale sul business dei miei clienti e sul mercato.

A photograph of Tim Berners-Lee speaking at a podium. He is wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. His right hand is raised in a fist. The background is a solid blue color. The text is overlaid on the left side of the image.

**You affect the world  
by what you browse**

**- Tim Berners-Lee**

# 3 Case Studies

Alcuni risultati che ho raggiunto

# 1. PMI Produttore alimentari B2B

## Problema

Poca crescita, difficoltà a raggiungere nuovi clienti.  
Struttura commerciale onerosa

## Idea

Trovare nuovi prospect online con una serie di offerte mirate per ogni diversa buyer persona.

Supportare la rete di vendita fornendo lead "caldi", più propensi all'acquisto.

## Strumenti

- Google Ads
- Restyling contenuti sito web & Landing
- DEM & Automation
- Content Marketing

# Strategia e Operatività

## Analisi

Sondaggi coi clienti già acquisiti e uso Ryan Magnet per aumentarne il LTV

Domanda consapevole ma prodotto specifico con volumi di ricerca limitati

Pochi competitor diretti nell'Adv su Google

## Strategia

Testing iniziale sui kw, targeting e pubblico per campagne search e display su Google Ads

Landing con offerta di prova prodotto presso la sede del Cliente, per valorizzare l'apporto della rete commerciale

## Follow Up

Collegamento con Mailchimp per onboarding e nurturing.

Richiesta iscrizione alla newsletter per future promozioni riservate agli iscritti e successive segmentazioni in base a settore, azioni compiute e valore del prospect.



# Risultati

**453**

Nuovi Lead in 1 anno

**8,7€**

Costo di conversione medio in Lead  
(B2B)

**2670€**

LTV medio dei nuovi clienti

Clic

12.171

Tasso conv.

3,96%

Costo/conv. ▼

8,17 €

Conversioni

453,00



150,00 €

75,00 €

0,00 €

27 ago 2018

24 giu 2019



# 2° Cliente: Brand Nazionale di Moda Spose

## Problema

Poca share of voice nel mercato  
Poca awareness  
Scarsa presenza online

## Idea

Aumentare la brand awareness e i touchpoint online

Trasferire l'80% della spesa in comunicazione dalla stampa specialistica ai canali online, soprattutto social

Ottenere un buon livello di referral e di reviews online

## Strumenti

- Facebook Ads
- Google Ads
- Restyling contenuti sito web
- Studio Strategia Social (Fb, Ig e Pinterest)
- Reputation Strategy su blog e siti del settore wedding

# Strategia e Operatività

## Analisi

Studio mercato online (forum, competitor, facebook audience)

Studio pubblici Fb Ads (interessi e demografia, personalizzati su attività sito ed engagement, LAL)

Studio strategia SMM per Facebook, Pinterest e Instagram

## Strategia

Content marketing prettamente visivo basato sugli shooting fotografici e sull'attività offline del cliente

Campagne Fb Ads e Google Ads evergreen di engagement + remarketing per conversione (richiesta di appuntamento agli atelier convenzionati)

Campagne stagionali Fb Ads a obiettivo engagement + iscrizione a eventi local

## Follow Up

Verifica performance campagne e aggiustamenti, verifica KPI social (aumento engagement, copertura, followers ecc...)

# Risultati

**213,6%**

Aumento engagement su base annua

**0,04€**

CPC medio

**5°**

Brand per share of voice tra i competitor analizzati (+6 posizioni)

Clic ▾

256.532

Impressioni

27,1 Mln

CPC medio

0,04 €

Costo

9.836,28 €



Campagne

Gruppi di inserzioni

Inserzioni

Copertura ⓘ ▾

3.115.422 ▲ 99,65%

Importo speso ⓘ

€ 33.778,98 ▲ 273,98%

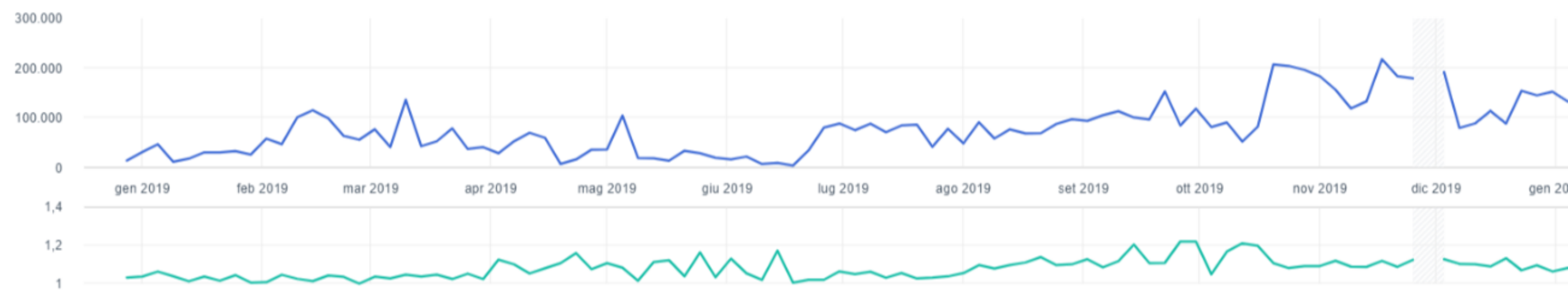
Impression ⓘ

29.428.895 ▲ 472,88%

Clic sul link ⓘ

177.131 ▲ 46,94%

3.115.422 Copertura 9,45 Frequenza



Obiettivo

Risultati

Costo per risultato

Copertura

Importo

# 3° Cliente: Multinazionale Software B2B

## Problema

Settore di nicchia, molto specialistico

Customer Journey ampia e periodo di consideration lungo e che coinvolge più figure apicali

## Idea

Aumentare i touchpoint online

Segmentare audience in funzione del loro apporto decisionale

Identificare Paesi e zone più profittevoli

## Strumenti

- Google Ads
- Facebook Ads
- Bing Ads
- Yandex Direct
- LinkedIn Ads

# Strategia e Operatività

## Analisi

Studio mercato online (forum, competitor, audience)

Studio pubblici su più paesi e lingue

Studio strategia Adv multicanale

## Strategia

Lead generation multinazionale su diverse audience, identificate in precedenza

Campagne Google Ads, Bing Ads e Yandex Direct evergreen di lead generation + remarketing + campagne scouting di parole chiave tramite DSA

Campagne mirate Fb Ads e LinkedIn Ads in remarketing e su audience personalizzate

## Follow Up

Verifica performance campagne, aggiustamenti e CRO.



# Risultati

**141**

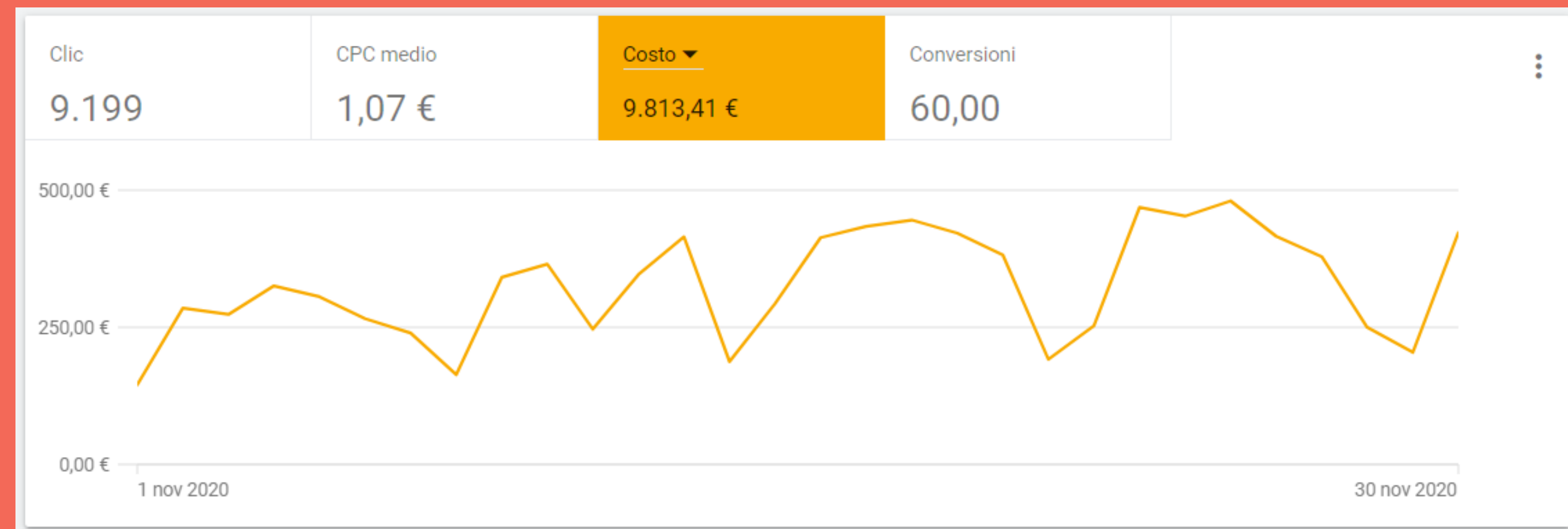
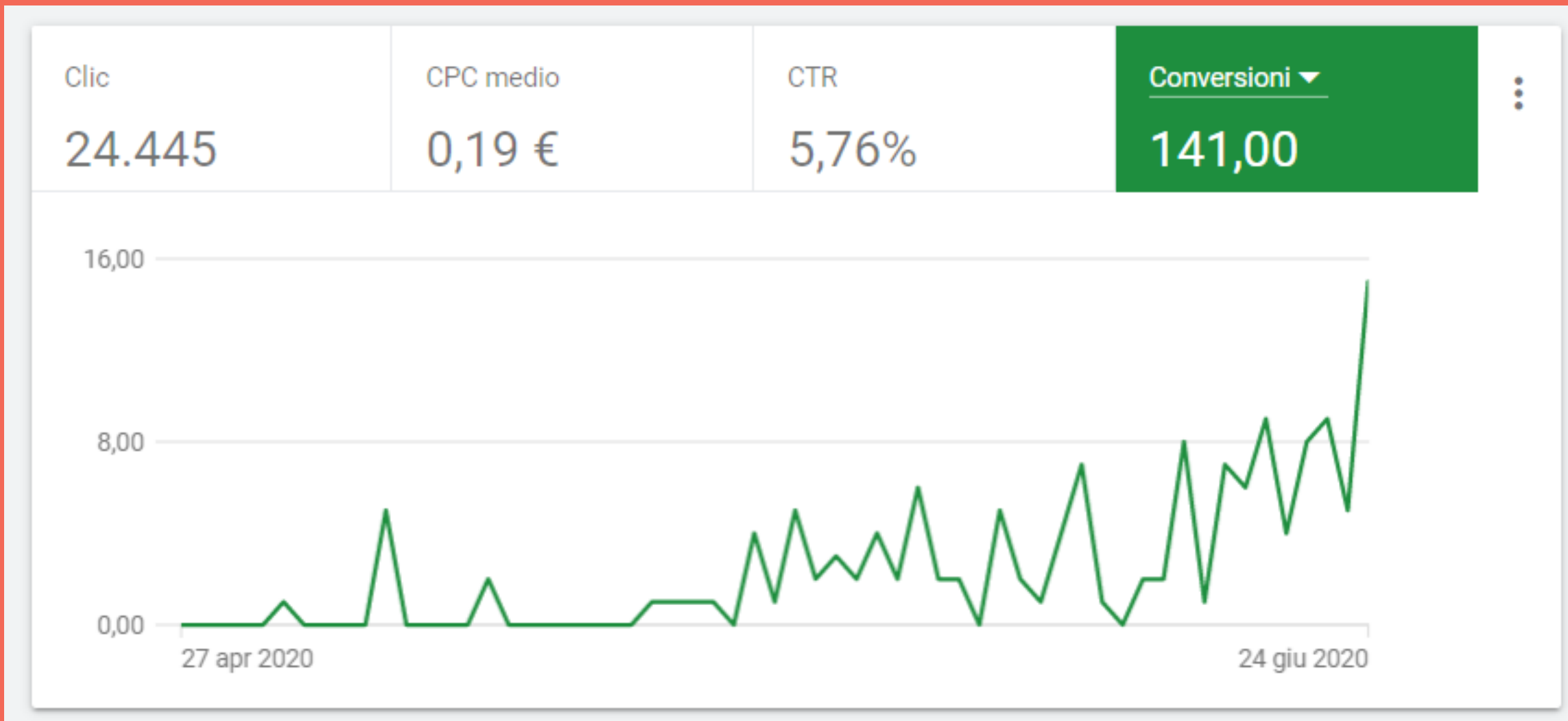
Conversioni a trimestre

**10K**

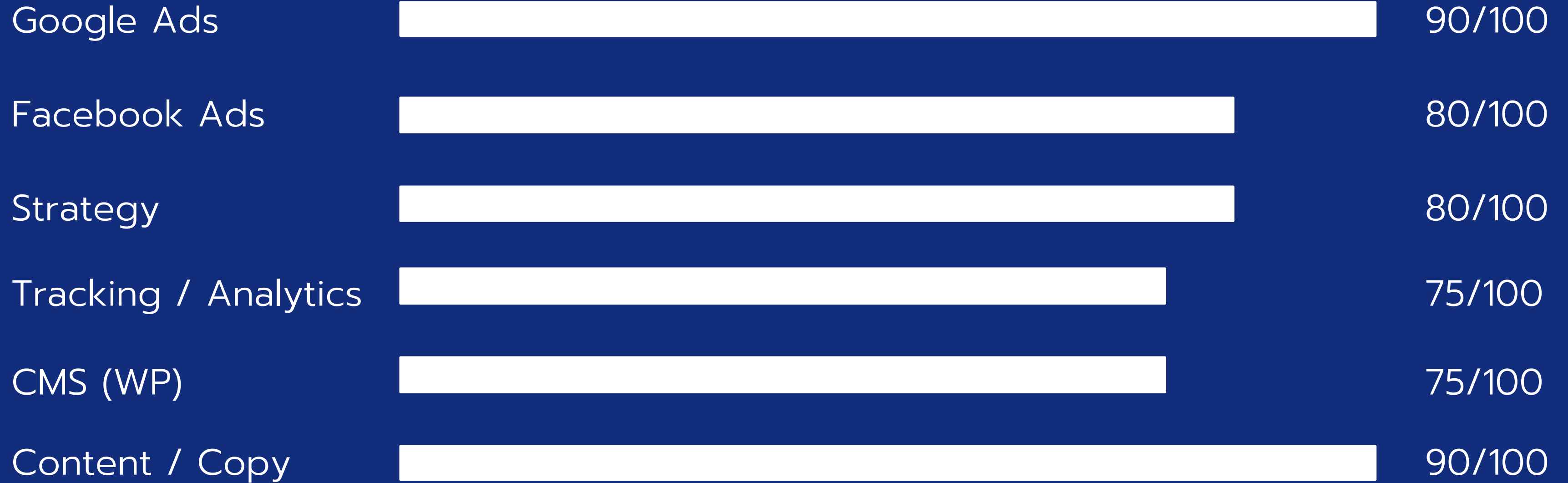
Budget mensile gestito

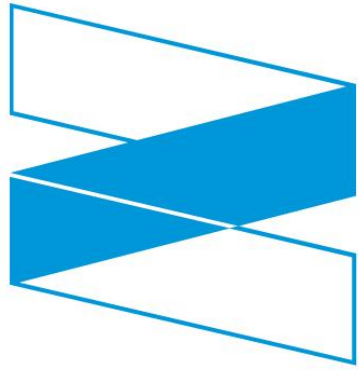
**14,7%**

ROAS



# Skillset





Tommaso Zavattaro  
Web Marketing Consultant

Se volete parlarmi del vostro progetto  
o capire se possiamo collaborare:

# Tommaso Zavattaro

**Web Marketing Freelance Consultant**

Specializzato in  
Pay Per Click Advertising  
& Lead Generation



+39 392 3560 775

[tommaso.zavattaro@gmail.com](mailto:tommaso.zavattaro@gmail.com)

[www.linkedin.com/in/tommasozavattaro](http://www.linkedin.com/in/tommasozavattaro)

Via Cola Montano 22 , 20159 Milano