



Tommaso Zavattaro  
Web Marketing Consultant

# Tommaso Zavattaro

Web Marketing Freelance Consultant

Specializzato in  
Pay Per Click Advertising  
& Lead Generation



# La mia vita professionale in breve:

8 anni di esperienza

5 anni di freelancing

+40K budget in Adv gestito annualmente

+400K di risultati per i miei clienti

Voglia 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 giocando coi soldi di qualcun altro.

E il gioco deve valere la candela.

# 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 e felice quando 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. There are decorative elements: a large blue circle with a white center in the top left, two white slanted bars below it, a large orange circle in the top right, and a blue circle with a white center in the bottom right.

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

**- Tim Berners-Lee**

# 2 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



# Risultati

**116**

Lead in 6 mesi

**88%**

Conversion Rate

**4260€**

LTV medio di ogni nuovo cliente  
aquisito

Tutte le campagne

Nessuno dei tuoi annunci è pubblicato - Le tue campagne e i tuoi gruppi di annunci sono stati messi in pausa o rimossi. Attivali per iniziare a pubblicare i tuoi annunci.

ULTERIORI INFORMAZIONI

Campagne sulla rete di ricerca

Campagne display

Le campagne in pausa e rimosse sono nascoste

Nessuna campagna corrisponde

Panoramica

Consigli

Campagne

Gruppi di annunci

Annunci ed estensioni

Pagine di destinazione

Parole chiave

Target degli annunci dinamici

Segmenti di pubblico

### Panoramica

Personalizzato 1 gen - 30 giu 2019

Stato della campagna: Tutte; Stato del gruppo di annunci: Tutti AGGIUNGI FILTRO



# 3° Cliente: Brand Nazionale di Moda Spose

## Problema

Poca share of voice nel mercato

Poca awareness

Scarsa presenza online

Brand poco conosciuto

## Idea

Aumentare la brand awareness e i touchpoint online

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

Ottnere 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 terzi 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%**

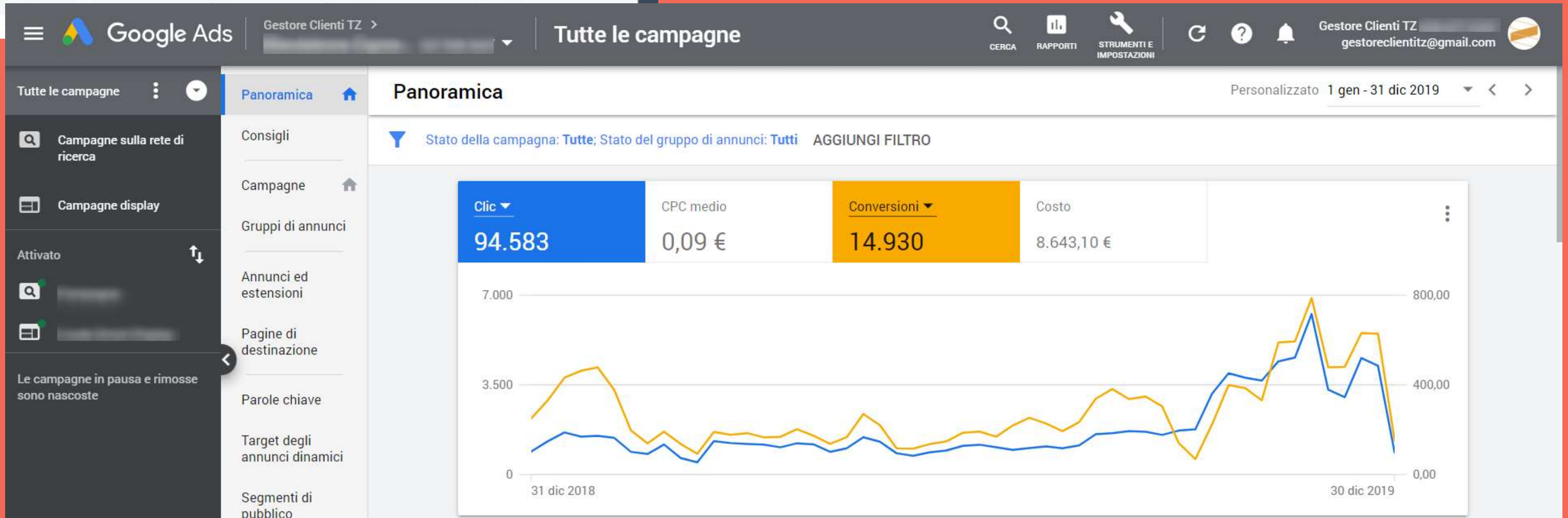
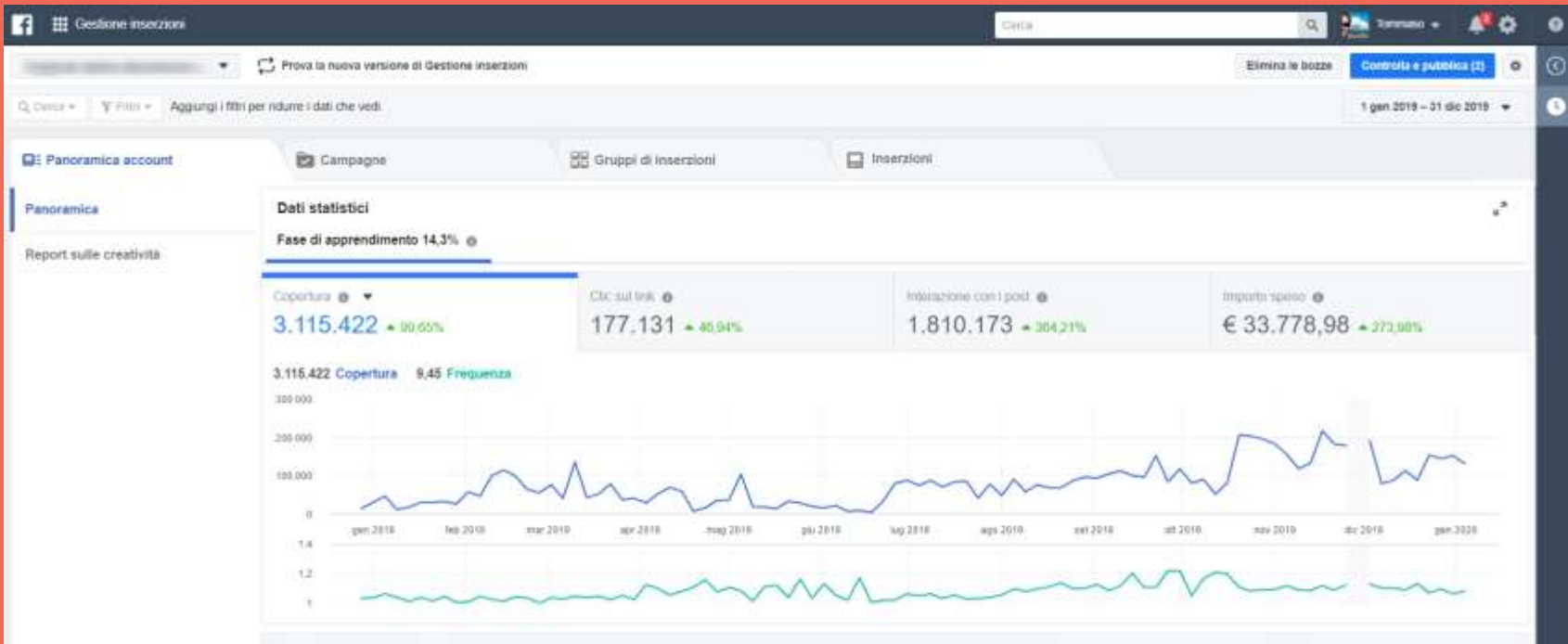
Aumento engagement su base annua

**+38%**

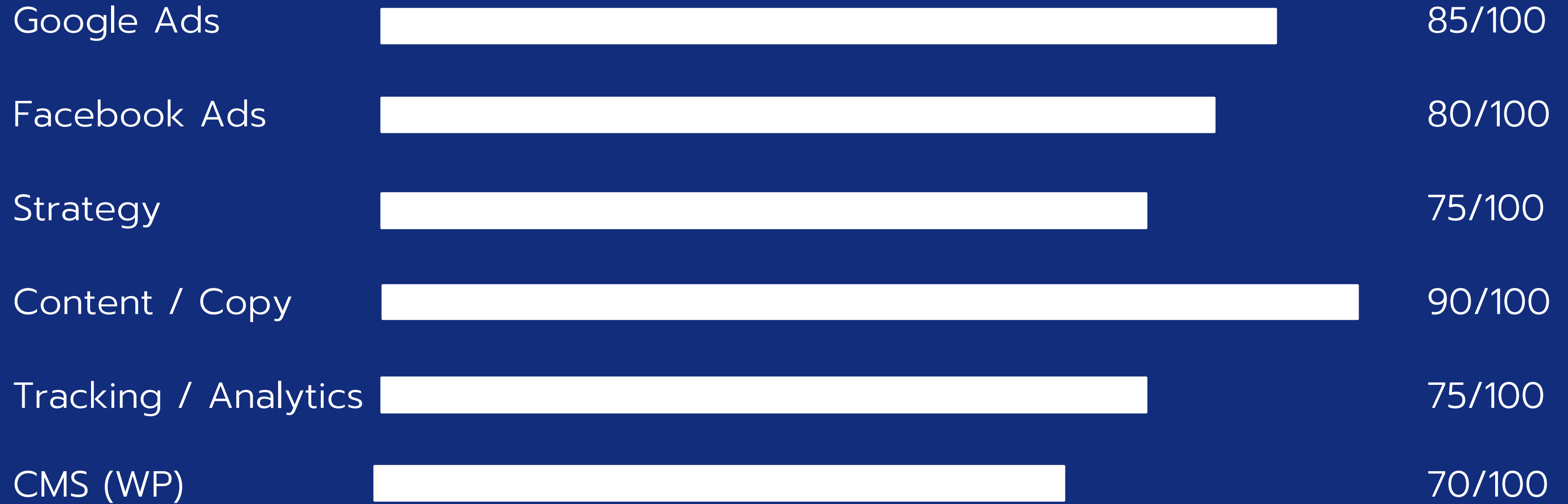
Conversion Rate media su base annua

**5°**

Brand per share of voice tra i competitor analizzati  
(+3 posizioni)



# 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