



La Diagnosi della Piramide di Marketing



GianLucaLorenzini

La Diagnosi della Piramide di Marketing

Un test di autovalutazione per scoprire dove concentrare i tuoi sforzi ORA, offerto da Gian Luca Lorenzini

Introduzione: Trova il Tuo Anello Debole

Ciao, sono Gian Luca.

Hai visto la Piramide del Marketing e hai capito la teoria. Ma la domanda più importante è: **a che punto si trova il TUO business?** Stai sprecando energie a costruire il tetto quando le fondamenta sono fragili? O hai una base solidissima che nessuno riesce a trovare?

Questo non è un test accademico. È uno strumento pratico, progettato per darti una risposta chiara e onesta in meno di 5 minuti.

Rispondi "Sì" o "No" alle seguenti domande. Sii sincero con te stesso. L'obiettivo è identificare il tuo più grande punto debole per trasformarlo nella tua più grande opportunità di crescita.

Come Funziona

1. Leggi ogni domanda per i 3 livelli della piramide.
2. Rispondi con un semplice "Sì" o "No".
3. Alla fine, conta quanti "Sì" hai ottenuto per ogni singolo livello.
4. Leggi l'analisi del tuo punteggio per scoprire la tua priorità numero uno.

Livello 1: Credibilità e Presenza (Le Fondamenta)

La domanda chiave: "Se un potenziale cliente mi trova, si fida di me?"

1. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Il mio sito web ha un design professionale, moderno e trasmette chiaramente cosa offro?
2. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Il mio sito è veloce (si carica in meno di 3 secondi) e perfettamente navigabile da smartphone?
3. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Il mio brand (logo, colori, stile di comunicazione) è coerente su tutti i canali (sito, social, etc.)?
4. ☐ **Sì** / ☐ **No** - I miei profili social, anche se non li uso quotidianamente, sono completi, curati e professionali?
5. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Un nuovo visitatore capisce in meno di 5 secondi chi sono, cosa faccio e per chi lo faccio?

Punteggio Livello 1: _____ / 5 "Sì"

Livello 2: Visibilità e Traffico (Le Strade)

La domanda chiave: "Come posso farmi trovare da chi non mi conosce?"

1. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Ho una strategia SEO di base e le pagine più importanti del mio sito sono ottimizzate per parole chiave specifiche?

2. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Creo regolarmente contenuti di valore (articoli, video, guide) che risolvono i problemi del mio target?
3. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Uso i social media non solo per "esserci", ma per portare attivamente traffico qualificato al mio sito web?
4. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Il traffico organico (da Google) verso il mio sito è misurabile e tendenzialmente in crescita?
5. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Le persone mi trovano online anche attraverso canali che non siano il passaparola diretto?

Punteggio Livello 2: _____ / 5 "Sì"

Livello 3: Conversione e Monetizzazione (La Cassa)

La domanda chiave: "Come trasformo l'interesse in fatturato?"

1. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Sul mio sito ho almeno una Call to Action chiara che spinge l'utente a compiere un'azione specifica (es. contattami, chiedi un preventivo)?
2. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Offro una risorsa gratuita (lead magnet, come una checklist, un template o una guida) in cambio dell'indirizzo email del visitatore?
3. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Se raccolgo email, invio comunicazioni periodiche (newsletter) per costruire una relazione e proporre i miei servizi?
4. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Misuro in qualche modo le "conversioni" del mio sito (es. quanti contatti ricevo ogni 100 visitatori)?
5. ☐ **Sì** / ☐ **No** - Ho un processo definito per gestire un nuovo contatto/lead e trasformarlo in un cliente pagante?

Punteggio Livello 3: _____ / 5 "Sì"

Analisi dei Risultati: Dove Devi Lavorare ORA

Ora confronta i tre punteggi. Il punteggio più basso rivela il tuo anello debole, la tua priorità strategica.

Se il tuo punteggio più basso è nel Livello 1 (0-2 "Sì")...

La tua priorità è: COSTRUIRE LE FONDAMENTA. Stai cercando di attirare persone in una casa instabile. Ferma tutto il resto. Prima di investire un solo euro in più in pubblicità o in content marketing, devi sistemare la tua "casa digitale". Concentrati sul migliorare il tuo sito web, il tuo messaggio e il tuo branding. Ogni sforzo fatto qui moltiplicherà l'efficacia di tutto ciò che farai dopo.

Se il tuo punteggio più basso è nel Livello 2 (0-2 "Sì")...

La tua priorità è: COSTRUIRE LE STRADE. Hai una casa bellissima e solida, ma si trova in mezzo al deserto. Nessuno sa che esisti. La tua base di credibilità è buona, ma ora devi concentrare il 100% dei tuoi sforzi nel farti trovare. Investi tempo e risorse in SEO e Content Marketing. Inizia a creare contenuti che rispondano alle domande del tuo pubblico e attira traffico qualificato verso il tuo sito.

Se il tuo punteggio più basso è nel Livello 3 (0-2 "Sì")...

La tua priorità è: APRIRE LA PORTA E VENDERE. Il tuo marketing sta funzionando: le persone ti trovano e la tua casa è accogliente. Ma stai lasciando i soldi sul tavolo. I visitatori arrivano, guardano

e se ne vanno perché non li guidi verso un'azione. La tua priorità è implementare sistemi di conversione: call to action efficaci, lead magnet, email marketing. Devi trasformare quel traffico prezioso in contatti, clienti e fatturato.

Se i tuoi punteggi sono equilibrati (3 o più "Sì" in ogni livello)...

Complimenti, sei sulla strada giusta! Non hai un anello debole evidente. La tua strategia è bilanciata. Ora puoi lavorare in modo armonico per ottimizzare e migliorare ogni livello della piramide, sapendo di operare su una struttura solida e coerente.

Ora hai una mappa. Vuoi costruire il piano d'azione?

Questa diagnosi ti ha dato il "cosa". Se vuoi definire il "come" e costruire un piano d'azione dettagliato e su misura per il tuo business, potremmo farlo insieme.

Scrivimi a hello@gianlucalorenzini.com o visita www.gianlucalorenzini.com per prenotare una **Sessione Strategica**. Analizzeremo insieme la tua piramide e definiremo i passi concreti per raggiungere i tuoi obiettivi.

Buon lavoro!