

*"Il segreto degli affari è sapere qualcosa che nessun'altro conosce"*

*- Aristotele Onassis -*

## Chi sono?

---



**Prima di affidarti a qualcuno è un buon consiglio domandarsi perché può essere d'aiuto per la tua attività.**

**Mi chiamo Gianluca Capone** e dal 1999 la tecnologia applicata al business è il mio lavoro.

Ho vissuto l'era delle "Dot Com", delle aspettative della New Economy, del suo fallimento e della Old Economy che sposa la New Economy.

**Dal 2008 sono un punto di riferimento nel Real Estate italiano.**

Competenze maturate per progetti imprenditoriali personali e per l'esperienza nella gestione di diversi progetti sul territorio nazionale con agenzie immobiliari, network immobiliari, imprese di costruzione in qualità di consulente, formatore o manager del cambiamento.

**Nel 2015** sono stato premiato fra le eccellenze dei servizi per i professionisti dell'immobiliare al **Real Estate Awards** con il premio **"Miglior Blog"**.

Mi piace molto scrivere sulle strategie da applicare al mercato immobiliare.

La caratteristica professionale **principale** è quella di trarre valore dalle tecnologie. Usare concretamente le tecnologie digitali per il business. Perché **il web non è una bacchetta magica o una combinazione di tasti da premere su una tastiera.**

**Per queste mie qualità professionali,** faccio parte del corpo docenti di:

- ACCADEMIA – Agenti Immobiliari Qualificati
- Webinar Immobiliare: la piattaforma di formazione dedicata ai professionisti del real estate
- Docente dei master SIDA nei corsi *"ICT & Real Estate"* e *"Green Marketing"*

**Questi sono alcuni dei progetti che ho gestito e che mi hanno permesso di crescere professionalmente negli anni:** Mellin; 3M; Cameo; Amadori; Illy Caffè; Riso Gallo; ILLVA di Saronno; EuroFood; Nutrion & Santè; Unilever; ESTAV Toscana Progetto area vasta farmaci; ASL Forlì; ASL Bologna; ASL Parma; Web Business Community. Dal 2008 sono verticale nel Real Estate.

# Disclaimer

---

CoachImmobiliare è un brand di Livello Digitale di Gianluca Capone 2008-2017 ©. Tutti i diritti riservati.

Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta o ridistribuita, senza il permesso scritto di Livello Digitale di Gianluca Capone.

Nelle pagine seguenti sono riportati i dettagli dei servizi e relativi costi. Vanno considerati come indicativi e possono essere soggetti a variazioni. Pertanto ciò che segue non può essere considerata come offerta, che avverrà su esplicita richiesta dell'utente previa verifica delle condizioni di erogazione dei servizi.

## **Dettaglio SERVIZI Coachimmobiliare e costi**

<i>Listino servizi 2018 CoachImmobiliare</i>	4
Check-Up Web	4
Blog & Social Media Marketing	5
Pronto Soccorso	7
Consulenza Strategica & Outsourcing	8
Hai individuato il servizio utile ai tuoi obiettivi?	9

# Listino servizi 2018 CoachImmobiliare

## Check-Up Web

Servono **3 secondi** ad un utente per farsi una prima impressione e **servono 45 minuti per smontare la prima impressione**. Quando sei online, quasi mai avrai la possibilità di smontare la prima impressione.

Il servizio Check-Up Web ti permette di scoprire qual è la fotografia della tua attività sul web.

Viene analizzata la presenza sul web nella sua complessità sia dal punto di vista degli strumenti che dal punto di vista qualitativo degli stessi.

E' il punto di partenza fondamentale per pianificare strategie di medio e lungo periodo di successo.

Il servizio è complesso e comprende l'analisi dei seguenti punti:

Attività	Descrizione
Analisi Sito Internet	si verifica se il sito è idoneo a rispondere alle esigenze degli utenti dal punto di vista sia tecnico che funzionale. E' ottimizzato per i motori di ricerca? E' fruibile sui dispositivi mobile di ultima generazione? Le call to action sono ottimizzate? Ossia l'utente è nelle condizioni di poter effettuare le azioni desiderate?
Analisi SEO	Analisi ottimizzazione SEO on site ed off site. Analizzare ed estrarre le parole chiave strategiche sulle quali effettuare azioni di posizionamento individuando il volume di traffico generato dagli utenti ed il coefficiente di difficoltà di posizionamento.
Analisi Blog Aziendale	se attivo viene analizzata la qualità dei contenuti pubblicati, la coerenza del piano editoriale e le strategie di divulgazione dei contenuti.
Qualità del posizionamento	analisi delle parole chiave strategiche per le quali ci deve posizionare sul motore di ricerca Google e stato attuale del posizionamento.
Verifica qualitativa del traffico	tramite gli strumenti Google Analytics e Google Search Console. Il traffico verso il sito è in target con gli obiettivi? Tramite quali canali si riceve traffico? Qual è la qualità e le potenzialità di conversione?
Facebook e Social Media Marketing	analisi sull'utilizzo dei canali social con particolare focus sulla pagina aziendale Facebook e strategie di utilizzo. e check up degli altri canali social se attivi
Per la produzione del report verranno effettuate analisi strumentali. Per alcune analisi è richiesta la collaborazione con il proprio fornitore di servizio che dovrà installare codici di monitoraggio e condivisione degli account di monitoraggio se attivi.	
<b>Costo Una Tantum</b>	<b>€ 250,00 + IVA</b>

**Verrà fornito un completo documento di analisi al cliente e tutti i dati oggetto di analisi strumentale con suggerimento delle strategie da implementare e migliorie/evolutive suggerite per ottimizzare il sito internet aziendale.**

## Blog & Social Media Marketing

### Il contenuto è il re!

Oggi essere considerato un punto di riferimento per il proprio settore di competenza è imprescindibile. Fornire risposte ai dubbi della propria clientela è una strategia intelligente. In ogni settore, l'immobiliare non fa eccezione.

Il blog, la divulgazione dei contenuti e l'interazione con i canali social sono la ricetta che può portare al raggiungimento dell'obiettivo.

#### Con il tuo blog puoi:

- Aumentare la tua reputazione personale e della tua azienda: gli utenti che hanno bisogno delle tue competenze ti riconosceranno sul mercato di competenza come autorevole.
- Pianificare strategie di posizionamento sui motori di ricerca: rispondendo a ciò che gli utenti cercano in rete e attirando visite al sito di utenti target.
- Fidelizzare la tua clientela (o potenziale clientela) anche con le strette interconnessioni con il direct e-mail marketing ed il social media marketing.
- Viralità: saranno gli utenti stessi che condividendo il tuo articolo sul blog ti faranno da referenza attiva presso i loro contatti/amici
- Ti fa innescare un dialogo con il tuo target ed attivare capacità di ascolto per migliorare il proprio servizio verso la propria clientela target.
- Ti farà acquisire contatti target. Nella maggior parte dei casi tali contatti saranno orientati al processo di acquisizione di proprietari di immobili sia per attività di compravendita che di locazione.
- Aumentare, grazie alla reputazione e alla fiducia, anche i tassi di risposta ad attività propriamente promozionali di immobili sul mercato di competenza.
- Superare i limiti di staticità del sito web aziendale tradizionale

Ma un progetto del genere richiede tempo di gestione e risorse. Per questo nasce questo servizio specifico che potremmo definire "chiavi in mano".

Il progetto prevede:

- Costi una tantum di installazione e configurazione degli strumenti
- Costo mensile di gestione
- Eventuali servizi extra a discrezione del cliente
- Costi di rinnovo annuali

**IMPORTANTE:** in linea generale tale servizio viene erogato ad un solo cliente per comune. Potrebbero fare eccezione grandi comuni esclusivamente nel caso in cui non sussistano sovrapposizioni fra clienti.

Attività	Descrizione
Dominio	Il dominio può essere acquistato ad hoc oppure, come spesso consigliato, può essere un dominio di terzo livello su dominio agenzia già esistente. Es.: blog.nomeagenzia.it Sarà da valutare caso per caso ed eventuali dinamiche per l'acquisto.
Spazio web Installazione e configurazione del blog	Lo spazio web è fornito nel pacchetto del servizio Installazione e configurazione del blog aziendale su piattaforma CMS open source Wordpress con un modello già collaudato di combinazione con temi gratuiti ed abbinati con i plugin idonei al raggiungimento degli obiettivi: gestione banner interni; box acquisizione contatti; gestione pop up; moduli di integrazione con autoresponder (Getresponse consigliato).  Il tema permette la creazione landing page per eventuali attività specifiche.
*Configurazione software Autoresponder/CRM	Set-up di un sistema di e-mail marketing (Mailchimp o GetResponse) per la divulgazione degli articoli al proprio database clienti. Attivazione collegamento automatico fra il software CRM ed il Blog per l'invio delle newsletter automatizzate.
Facebook e Social Media Marketing	Configurazione del pubblico target su Facebook per divulgare gli articoli ai potenziali clienti
Divulgazione Facebook	Pubblicazione e sponsorizzazione al target del contenuto pubblicato sul blog sul canale Facebook
*E' possibile scegliere fra 2 software alternativi autoresponder/CRM. Mailchimp gratuito ma con determinate limitazioni di liste e Getresponse. Per esperienza il consiglio è l'utilizzo di Getresponse, a fronte di un modesto canone annuale permette maggiore flessibilità di azione e performance migliori. Il costo del software non rientra nell'offerta ed è un costo a parte. Tale costo varia in funzione del numero di contatti.	
<b>Costo Una Tantum i.e primo anno</b>	<del>€ 600,00 + IVA</del> <b>€ 400,00 + IVA</b>
Content Marketing	Redazione con cadenza mensile di un contenuto (articolo blog) tematico su piano editoriale condiviso
<b>Costo Mensile</b>	<del>€ 250,00 + IVA</del> <b>€ 180,00 + IVA</b>

## Servizio Extra a scelta del cliente

Servizio Social Media Marketing	Pubblicazione di 5 contenuti a settimana di terze fonti per fornire e garantire continuità di pubblicazione ed aumentare la propria brand identity
<b>Costo Mensile</b>	<del>€ 150,00 + IVA</del> <b>€ 90,00 + IVA</b>

**I servizi di content marketing ed eventuale servizio accessorio di Social Media Marketing sono soggetti a rinnovo dopo 12 mesi. Anche l'eventuale costo del dominio e spazio web sono soggetti a rinnovo annuale. Le condizioni verranno negoziate a scadenza tra le parti.**

## Pronto Soccorso

Pronto Soccorso è il servizio di "consulenza veloce" che ti permette di avere subito risposte a problemi contingenti che bloccano la tua attività online.

Le aree di intervento possono essere diverse, elenco alcune macro-aree:

- Supporto alla pianificazione di una strategia (acquisizione, vendita, brand position).
- Devi prendere decisioni di investimento sul web e vuoi evitare di commettere errori fatali che fanno perdere tempo e denaro.
- Vuoi comprendere se sussistono margini di ottimizzazione del tuo sito web per raggiungere gli obiettivi per il quale lo hai implementato.
- Hai attivato campagne online sulle piattaforme Facebook ADS, Google AdWords o LinkedIn ma ti rendi conto che i risultati non sono come ti aspettavi?
- Hai la necessità di valutare parole chiave strategiche e relativo posizionamento del tuo sito?
- Hai un blog e desideri un supporto nella redazione del calendario editoriale?
- Hai attivato (o vorresti attivare) un sistema di autoresponder/CRM e necessiti di supporto alla configurazione e utilizzo strategico funzionale al business?
- Supporto nell'individuare un piano di comunicazione di social media marketing?

Organizzeremo una **video call tramite Skype** dove parleremo dei tuoi problemi ed individueremo le soluzioni.

La sessione verrà registrata e ti verrà fornito il file video dopo pochi giorni.

La sessione sarà interattiva ed ovviamente sarai libero di fare tutte le domande che desideri. La durata minima di ogni sessione è di un'ora ed il monte ha validità 12 mesi.

<b>Costo orario e pacchetti</b>			
Tempo in ore	Costo	Promozione	<b>Risparmio</b>
1	<b>€ 120,00 + IVA</b>		---
2	€ 240,00 + IVA	<b>€ 200,00 + IVA</b>	<b>€ 40,00</b>
3	€ 360,00 + IVA	<b>€ 270,00 + IVA</b>	<b>€ 90,00</b>
4	€ 480,00 + IVA	<b>€ 320,00 + IVA</b>	<b>€ 150,00</b>

## Consulenza Strategica & Outsourcing

Se la tua necessità è avere un referente per le tue attività digitali, una figura professionale che **pianifichi, coordini e dia esecuzione alle attività concordate** ma non vuoi assumere personale o formare internamente risorse da dedicare a tale gestione allora puoi trovare in questo servizio il tuo giusto partner.

In questo caso non è possibile applicare un listino, ma è necessario procedere ad una valutazione complessiva assieme al cliente con il quale valutare le aspettative, le azioni necessarie, valutare lo stato degli strumenti in essere ed eventuali migliorie da apportare.

Procederemo in questo modo:

- Concorderemo un **appuntamento online tramite Skype**.  
La durata indicativa di questo primo incontro conoscitivo è compreso fra un minimo di un'ora e le 2 ore. La call via Skype è indispensabile perché verrà condiviso lo schermo e si farà prendere visione concreta dei progetti.
- Prima della Skype Call **riceverai un questionario** che mi permetterà di mettere a fuoco la tua attuale situazione online e che rappresenteranno la base degli ulteriori approfondimenti. Sarà importante consegnarlo almeno 48 ore prima del nostro incontro. Senza il questionario, la call non può essere confermata.
- A seguito del colloquio, verrà redatto un **documento con le ipotesi di progetto** ed i relativi costi.  
I costi non saranno esclusivamente limitati al rapporto di consulenza ma si tenterà di offrire visione dell'intera profondità del progetto comprensiva dei vari costi (anche di piattaforme tecnologiche esterne).

**IMPORTANTE:** in linea generale tale servizio viene erogato ad un solo cliente per comune. Potrebbero fare eccezione grandi comuni esclusivamente nel caso in cui non sussistano sovrapposizioni fra clienti.



## Hai individuato il servizio utile ai tuoi obiettivi?

Contattatami, prendiamo un appuntamento telefonico e poi valuteremo assieme i passi successivi.

Prenota il tuo colloquio. Scegli tu la data ed ora in cui vorresti essere chiamato e ti chiamerò io.

<https://coachimmobiliare.youcanbook.me/>

Oppure scrivimi [gianluca@coachimmobiliare.it](mailto:gianluca@coachimmobiliare.it) per richiedere un appuntamento telefonico.