

I pro e i contro di lavorare come consulente di digital marketing

Pubblicato: Mercoledì 6 Maggio 2020



Se come me sei appassionato di web marketing o marketing digitale e hai fatto del tuo lavoro (o aspiri a farlo) la tua passione sono disponibili due scelte professionali: lavorare per un'azienda (inserzionista o agenzia) o iniziare a lavorare come **consulente digital marketing freelance**. Ognuno sceglie l'opzione migliore per se stesso, è abbastanza personale come scelta perché sono due stili di vita molto diversi... Personalmente, per circa 2 anni, sono stato sia stipendiato che indipendente. Nell'ultimo anno, ho rinunciato alla mia attività retribuita e sono freelance al 100%. Quindi, volevo scrivere un articolo per aiutare i consulenti che si affacciano al marketing digitale che, come me, vogliono diventare liberi professionisti.

Se stai pensando di diventare un esperto di marketing digitale è molto probabile che tu abbia molte paure. È del tutto naturale, non ti preoccupare, attraversiamo tutti questo momento! Quando ho iniziato le mie preoccupazioni erano che non avrei avuto più un reddito fisso e questo mi avrebbe lasciato in una situazione abbastanza precaria, non sapevo gestire un'azienda, mi chiedevo come avrei trovato i miei clienti e insomma mi chiedevo un sacco di domande. Tutte queste paure sono naturali, tuttavia, preparandosi bene, si può evitare la maggior parte dei problemi.

Essere consapevoli del fatto che le esigenze delle imprese in termini di marketing digitale sono enormi, quindi ci sono ottime opportunità da cogliere, a maggior ragione se si opera sul mercato italiano. Sempre più aziende usano liberi professionisti piuttosto che agenzie quando hanno bisogno di professionisti ad hoc. Il mercato è molto interessante per i liberi professionisti.

Vedremo insieme i diversi passaggi che un professionista del web marketing dovrebbe prendere per

ottenere un libero professionista.

IL TUO BUSINESS E LE TUE COMPETENZE

In primo luogo, quando hai terminato gli studi nel web marketing o hai lavorato nel marketing digitale in un'azienda, sappi che ti useranno per fare di tutto, vale a dire gestire compiti abbastanza vari. Dalla SEO alla SEM, ai social, gestione della community, facebook Ads, Google ads e chi più ne ha più ne metta.

Nonostante essere competenti in molti settori sia una buona cosa, in questo lavoro soprattutto se lavori come consulente è fondamentale specializzarsi in un campo specifico. Questa verticalità ti permette di fare delle scelte dal punto di vista dei clienti, perché i clienti che cercano “consulente seo Milano” sanno già di cosa di hanno bisogno e pertanto una volta che ti hanno trovato ti reputano come specialista in quel campo.

È quindi importante scegliere il proprio posizionamento per poi proporre la propria proposizione di valore nel modo più efficace ed efficiente possibile

Il mio consiglio è quello di concentrarsi sulle attività che preferisci gestire. Se si tratta di social media, diventa un consulente facebook o in alternativa se ti piace scrivere diventa un copywriter. Dopo aver scelto la tua professione (puoi sempre cambiare in pochi anni), assicurati di padroneggiare perfettamente questa professione, se non è così, allenati di più. Se hai già molta esperienza in questo settore, non avrai problemi.

Se non lo hai già fatto, dovrai monitorare il tuo commercio.

PREPARARE IL TERRENO: L'INIZIO

Per preparare rapidamente il terreno per la tua futura vita da freelance, Ecco cosa ho fatto io:

Aggiorna i tuoi social network: assicurati di aggiornare i tuoi profili LinkedIn e Twitter e possibilmente creare una pagina Facebook professionale. Ottimizza bene i tuoi profili, sei un consulente di web marketing

Crea un portfolio e un blog: tutti i consulenti hanno almeno un sito vetrina sul quale mostrare i propri lavori. Su di esso, puoi presentare le tue abilità e pubblicare contenuti sulla tua professione in una sezione del blog.

Inizia come singolo: creare un'azienda può essere spaventoso, soprattutto in Italia. Probabilmente già lo sai, ma lo stato della microimpresa esiste proprio per gli imprenditori che esercitano la loro professione da soli. I metodi di accesso sono molto semplici e gli addebiti sono calcolati in base al fatturato: se non guadagni nulla, non pagherai quasi nulla, senti comunque un commercialista, è la cosa migliore.

TROVARE NUOVI CLIENTI

Questo è tutto, sei ufficialmente pronto per cominciare a lavorare come consulente. Hai una professione ben definita e sei pronto per andare a batterti per i tuoi primi lavori, che è la cosa più complicata.

Personalmente, all'inizio mi sono creato il mio sito di consulenza seo a milano gstarseo.it e ho trovato i miei clienti su Google andandomi a posizionare per alcune parole chiave che avevano poche ricerche, ma anche poca competizione, dopo di che ho cominciato a scalare andando a posizionarmi per parole chiave più complesse. Ed è lì che ho trovato la maggior parte dei miei clienti attuali

Poi effettivamente mi sono chiesto, ok ma come faccio ad ampliare l'azienda e a trovare nuovi clienti

La rete: questa è la prima cosa da fare, attiva la tua rete: famiglia, amici, relazioni professionali ... invia un'e-mail e pubblica sui tuoi social network: annuncia che stai diventando consulente descrivendo in dettaglio ciò che offri. Ti assicuro che anche con una piccola rete, riuscirai ad avere comunque un riscontro.

Piattaforme per freelance: In Italia ci sono poche ma buone piattaforme per freelance. Io uso molti siti social tipo quora, reddit e linkedin che ti permettono di portare traffico al sito in maniera semplice rispondendo a delle domande. Queste due piattaforme hanno il vantaggio di farti risparmiare tempo.

Tuttavia, in caso di un periodo un po' più tranquillo come questo, è meglio andare a fare prospecting attivo. Avendo poca esperienza nella ricerca di clienti, consiglierei semplicemente di andare al più efficiente: e-mail e LinkedIn. Su LinkedIn, il modo migliore è preparare messaggi di presentazione preregistrati e quindi aggiungere potenziali clienti in contatto (massimo 50 al giorno). Il messaggio dovrebbe essere cordiale, presentare le tue abilità molto brevemente e includere un invito all'azione

come “Rimango a tua disposizione nel caso avessi bisogno”.

Spero che queste informazioni ti siano state utili, adesso dovresti essere in grado di iniziare. L’interesse principale del libero professionista è la moltitudine di diversi progetti. Fare marketing digitale per la stessa azienda per diversi anni diventa rapidamente una routine e non ti senti più come se stessi evolvendo. Essendo Freelance, lavorando con clienti molto diversi tra loro le tue task non saranno mai le stesse

Oltre a ciò, la cosa positiva dell’essere un consulente freelance è che ti permette di essere pagato per il tuo impegno, cosa che raramente è il caso del mondo del lavoro.

D’altra parte, dovrai gestire le tue giornate, per applicare un certo rigore, che non è dato a tutti. La parte più difficile è il tempo. Il grosso problema dei freelance è la gestione delle vacanze: non vengono pagate. E poiché ogni giorno non lavorato è un giorno non retribuito, spesso si tende a lavorare anche in vacanza. Mentre all’inizio, il libero professionista ha il vantaggio di essere in grado di gestire il proprio tempo, devi sapere dire “stop”! Puoi fare giorni di 5 ore o settimane di 4 giorni magari lavorando 10-12 ore al giorno, dipende molto da come ti trovi.

Per andare oltre, molti consulenti fanno formazione, tengono corsi. È un buon modo per continuare a progredire nella tua professione e ti consente di diversificare le tue fonti di reddito. A scuola o online tramite piattaforme.

divisionebusiness

divisionebusiness@varesenews.it