



CERAMIC FUTURES

Business e tecnologie per imprese ceramiche

L'organizzazione del laboratorio ceramico

Daniela Levera

SUPER HEROES

Artigiani

Le fondamenta del tuo progetto

4

VENDITA

- **DOVE?**
- **PER CHI?**
- STRATEGIA
COMMUNICAZIONE
- STRATEGIA DI MARKETING

5

COMMUNITY

- **CON CHI?**
CON CHI VOGLIO CRESCERE
CON CHI VOGLIO
CONDIVIDERE

6

CRESCITA/AZIONE

- **GESTIONE**
- **PRODUZIONE**
- **ESPANSIONE**

Ma come gestisco tutto?

Progettualità

- ☐ Definire collezioni e dar loro un nome
- ☐ Creare collezioni di illustrazioni unite alla ceramica. Esempio: Maddo in ceramica + illustrazioni con lo stesso soggetto in diversi ambienti o azioni
- ☐ Creare un catalogo dei pezzi pronti per la vendita da far girare a conoscenti e amici e mandare ai negozi che ho selezionato
- ☐ Allestire a casa un angolo per le fotografie che sia sempre lo stesso con attrezzatura (luci, Lightbox, cavalletto, carta colorata etc)
- ☐ Riordinare IG (coerenza!)
- ☒ Inventario materiali di cui dispongo ed eventuali da ordinare / ricomprare
- ☐ Corsi di formazione in presenza (porcellana, terzo fuoco) oppure online per approfondire la conoscenza e le competenze

Disegno del prodotto

- ☐ Massimo 3 linee di illustrazioni (es: personaggio 1, 2, 3) combinate alle ceramiche (creazione statuette con il personaggio o dipingerlo sui pezzi)
- ☒ Stabilire linee di prezzo
- ☐ Calendario produzione in base ad eventi / richieste
- ☐ Produzione stampi in gesso per colaggio
- ☐ Oggetti decorativi per alcune ricorrenze (Natale, bomboniere, etc...)

Il mio obiettivo

- Produrre illustrazioni (stampe/poster/cartoline) per la vendita
- Produrre ceramiche funzionali per la vendita che abbiano un focus sulla decorazione: ceramiche illustrate
- Creare il mio sito con piattaforma e-commerce
- Vendere prevalentemente online (sito e instagram) e occasionalmente in mercatini del fatto a mano (Natale, occasioni particolari), tenere alcuni pezzi in conto vendita in negozi selezionati, aprire determinate linee alla personalizzazione
- Tenere laboratori di ceramica (modellazione manuale) nel mio laboratorio, aperti ad adulti e bambini (in un secondo momento)
- Mantenermi con quello che faccio

Sito ed e-commerce

- ☒ Dominio + hosting
- ☒ Wordpress
- ☐ Woocommerce (info costi)/Shopify
- ☐ Packaging
- ☐ Spedizioni
- ☐ Fotografia
- ☐ Descrizioni
- ☐ SEO google

Marketing e pubblicità

- ☐ Parlare del mio lavoro a chi conosco e a chi incontro SEMPRE.
- ☐ Bigliettini da visita
- ☐ Cartoline cura del prodotto
- ☐ Etichette adesive
- ☐ Adv su IG / Online
- ☐ Catalogo in PDF dei miei prodotti da far girare a conoscenti e proporre ai negozi
- ☐ Mailing list con piccole illustrazioni scaricabili/freebies (?)

Conto vendita

- ☒ Selezionare negozi (Polato, Ale C.)
- ☐ Preparare catalogo
- ☐ Contratto conto vendita
- ☐ Tenere conto dei pezzi (v.inventario)
- ☐ Biglietti da visita / Cartoline cura prodotto / Etichette adesive
- ☐ Packaging

Packaging e spedizione

- ☐ Scatole / Contenitori
- ☐ Nastro / Spago
- ☐ Imballaggio (possibilmente no plastica)
- ☐ Cartoline sulla cura del prodotto
- ☐ Biglietti da visita
- ☐ Etichette adesive
- ☐ Nastro carta con marchio
- ☐ Trovare corriere: costi e modalità

Amministrazione

- ☐ Commercialista
- ☐ P.iva artista per vendere online obbligatoria?
- ☐ Calcolo approssimativo tasse annuali
- ☐ Business plan
- ☒ File excel con spese da monitorare

Luogo

- ☒ Dividere lab tra parte mia e parte per accesso ai corsisti
- ☒ Forno
- ☐ Tornio (?)
- ☐ Spianatrice da tavolo
- ☐ Vasca di sedimentazione
- ☐ Tavolo e sedie per corsisti
- ☐ Disporre diversamente luci
- ☐ Utenze: Luce / Gas / Acqua

Laboratori

- ☐ Elenco materiali
- ☐ Costi materiali (quanta argilla / smalti / cristallina etc consumo per ogni lab?)
- ☐ Costo cottura
- ☐ Come promuovo i lab?

Mercatini

- ☐ Costo partecipazione
- ☐ Trasporto (Benzina / Autostrada)
- ☐ Gazebo / Tavolo
- ☐ Materiali allestimento
- ☐ Materiali imballaggio e packaging
- ☐ Striscione nome / Pannello
- ☐ Blocchetto ricevute
- ☐ Pagamenti con POS - costi e accessori necessari



A close-up, slightly blurred photograph of a person's hands and arms working on a wooden table. The person is wearing a white, long-sleeved shirt. Their hands are positioned over a piece of paper, with a ruler visible. The background shows a cluttered workspace with various papers and a rolled-up object. The text "Faccio tutto io così 'risparmio'" is overlaid in the center.

Faccio tutto io così “risparmio”



























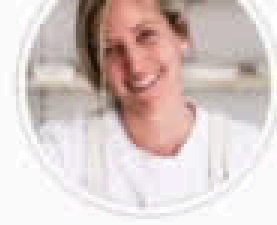
MovierGrazie

ETRA MASI
Faenza (RA)
839

made
in
Italy
ESPOSITORE



Insegnante



219 publicaciones

2878 seguidores

124 seguidos

Daniela | ceramista e insegnante

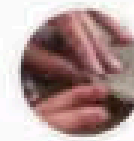
👉 Coaching per creativi, Corsi online, Lives, Consigli e Materiale Studio
Community di aspiranti ceramisti ed appassionati
Partecipa al live del 16👉
📍 linktr.ee/scuola_ceramicaonline

3.3 mil cuentas alcanzadas en los últimos 30 días. [Ver estadísticas](#)

voi



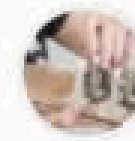
Tornio



Corso base



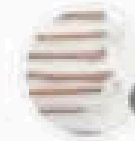
Mini visite



Vita ceramista



Decorazione



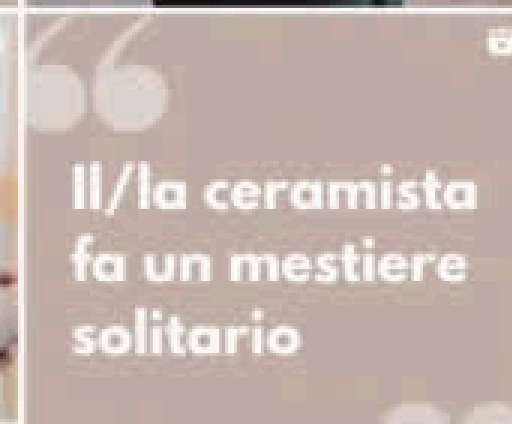
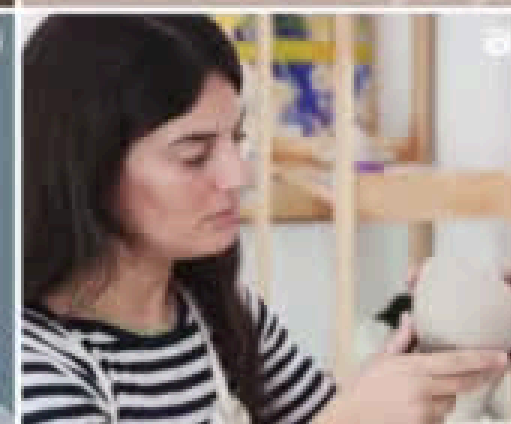
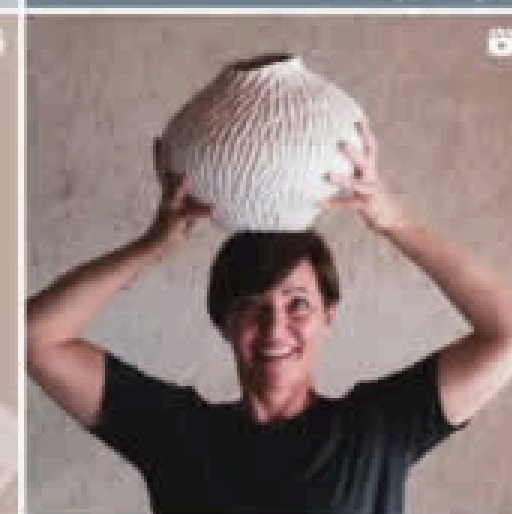
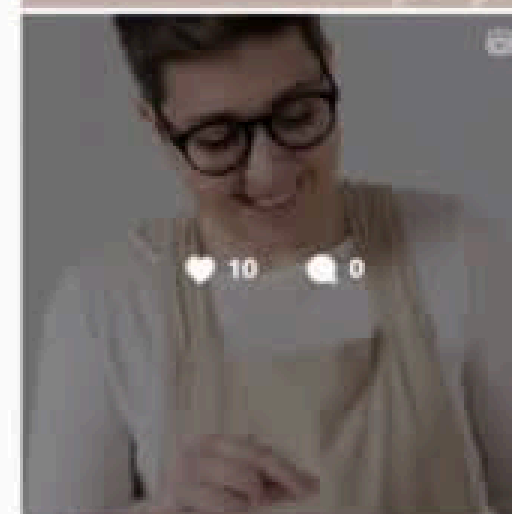
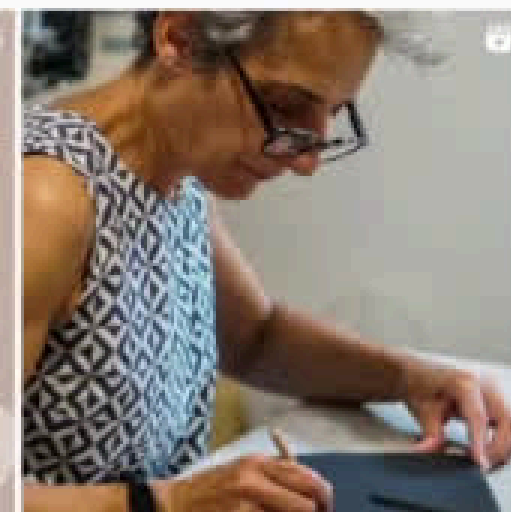
Tipi

PUBBLICAZIONI

REELS

GUARDADO

ETIQUETADAS





“Non posso permettermi un assistente”

“Non posso permettermi un social media
manager”

Il mio segreto per

FARE

TUTTO

NON
FARE
TUTTO



Perché e come dovresti considerarlo

Progettualità

- ☐ Definire collezioni e dar loro un nome
- ☐ Creare collezioni di illustrazioni unite alla ceramica. Esempio: Maddo in ceramica + illustrazioni con lo stesso soggetto in diversi ambienti o azioni
- ☐ Creare un catalogo dei pezzi pronti per la vendita da far girare a conoscenti e amici e mandare ai negozi che ho selezionato
- ☐ Allestire a casa un angolo per le fotografie che sia sempre lo stesso con attrezzatura (luci, Lightbox, cavalletto, carta colorata etc)
- ☐ Riordinare IG (coerenza!)
- ☒ Inventario materiali di cui dispongo ed eventuali da ordinare / ricomprare
- ☐ Corsi di formazione in presenza (porcellana, terzo fuoco) oppure online per approfondire la conoscenza e le competenze

Disegno del prodotto

- ☐ Massimo 3 linee di illustrazioni (es: personaggio 1, 2, 3) combinate alle ceramiche (creazione statuette con il personaggio o dipingerlo sui pezzi)
- ☒ Stabilire linee di prezzo
- ☐ Calendario produzione in base ad eventi / richieste
- ☐ Produzione stampi in gesso per colaggio
- ☐ Oggetti decorativi per alcune ricorrenze (Natale, bomboniere, etc...)

Il mio obiettivo

- Produrre illustrazioni (stampe/poster/cartoline) per la vendita
- Produrre ceramiche funzionali per la vendita che abbiano un focus sulla decorazione: ceramiche illustrate
- Creare il mio sito con piattaforma e-commerce
- Vendere prevalentemente online (sito e instagram) e occasionalmente in mercatini del fatto a mano (Natale, occasioni particolari), tenere alcuni pezzi in conto vendita in negozi selezionati, aprire determinate linee alla personalizzazione
- Tenere laboratori di ceramica (modellazione manuale) nel mio laboratorio, aperti ad adulti e bambini (in un secondo momento)
- Mantenermi con quello che faccio

Sito ed e-commerce

- ☒ Dominio + hosting
- ☒ Wordpress
- ☐ Woocommerce (info costi)/Shopify
- ☐ Packaging
- ☐ Spedizioni
- ☐ Fotografia
- ☐ Descrizioni
- ☐ SEO google

Marketing e pubblicità

- ☐ Parlare del mio lavoro a chi conosco e a chi incontro SEMPRE.
- ☐ Bigliettini da visita
- ☐ Cartoline cura del prodotto
- ☐ Etichette adesive
- ☐ Adv su IG / Online
- ☐ Catalogo in PDF dei miei prodotti da far girare a conoscenti e proporre ai negozi
- ☐ Mailing list con piccole illustrazioni scaricabili/freebies (?)

Conto vendita

- ☒ Selezionare negozi (Polato, Ale C.)
- ☐ Preparare catalogo
- ☐ Contratto conto vendita
- ☐ Tenere conto dei pezzi (v.inventario)
- ☐ Biglietti da visita / Cartoline cura prodotto / Etichette adesive
- ☐ Packaging

Packaging e spedizione

- ☐ Scatole / Contenitori
- ☐ Nastro / Spago
- ☐ Imballaggio (possibilmente no plastica)
- ☐ Cartoline sulla cura del prodotto
- ☐ Biglietti da visita
- ☐ Etichette adesive
- ☐ Nastro carta con marchio
- ☐ Trovare corriere: costi e modalità

Amministrazione

- ☐ Commercialista
- ☐ P.iva artista per vendere online obbligatoria?
- ☐ Calcolo approssimativo tasse annuali
- ☐ Business plan
- ☒ File excel con spese da monitorare

Luogo

- ☒ Dividere lab tra parte mia e parte per accesso ai corsisti
- ☒ Forno
- ☐ Tornio (?)
- ☐ Spianatrice da tavolo
- ☐ Vasca di sedimentazione
- ☐ Tavolo e sedie per corsisti
- ☐ Disporre diversamente luci
- ☐ Utenze: Luce / Gas / Acqua

Laboratori

- ☐ Elenco materiali
- ☐ Costi materiali (quanta argilla / smalti / cristallina etc consumo per ogni lab?)
- ☐ Costo cottura
- ☐ Come promuovo i lab?

Mercatini

- ☐ Costo partecipazione
- ☐ Trasporto (Benzina / Autostrada)
- ☐ Gazebo / Tavolo
- ☐ Materiali allestimento
- ☐ Materiali imballaggio e packaging
- ☐ Striscione nome / Pannello
- ☐ Blocchetto ricevute
- ☐ Pagamenti con POS - costi e accessori necessari

PROGETTUALITA'

Disegnare
Fare stampi
Calendarizzare
Sito web

1

VENDITA

Servizio Cliente
Packaging
Spedizioni
Clienti/punti vendita

2

EVENTI

Scadenze
Allestimento
Fiere ed eventi

3

AMMINISTRAZIONE

Emails
Fatture
Preventivi
Rendicontazioni
Budget trimestrali
Revisioni
Dichiarazioni

4

MARKETING

Lanci/campagne
Email provider

5

ALTRO

Bandi
Concorsi
Presentazioni
Lezioni

6

COMUNICAZIONE

IG
Piano editoriale
Foto e video per Reels,
storie, post, caroselli
Testi
PINTEREST
Fotografie professionali
NEWSLETTER
Script
Copyrighting

7

LABORATORIO

Magazzino
Inventario
Produzione
Pulizie
Rifornimenti

8

INSEGNAMENTO

Informazioni
Pulizie
Corso
Forni
Materiali

9

Quale è il tuo lavoro

Fare tutto è opzionale, non è obbligatorio, e quando inizi con la creazione di un progetto creativo in realtà non devi per forza pensare in piccolo! Puoi pensare in grande e poi pensare magari ad una strategia per capire come crescere in modo sostenibile.

E' normale che i primi anni magari facciamo un po' di tutto, ma è importante avere comunque degli obiettivi futuri da raggiungere.

Tenta quindi di individuare cosa farai TU in questo e cosa NON vorresti fare. Non è detto che ciò che non vorrai potrai permetterti di non farlo, questo lo vedrai dopo, ma possiamo ipotizzare...

Se tu potessi evitare... cosa eviteresti.

Non puoi evitare tutto... ! ma un buon esercizio è capire dove TU sei
FONDAMENTALE



PROGETTUALITA'



Disegnare

Fare stampi

Calendarizzare

Sito web

1

VENDITA

Servizio Cliente

Packaging

Spedizioni

Clienti/punti vendita

2

EVENTI



Scadenze

Allestimento

Fiere ed eventi

3

AMMINISTRAZIONE

Emails

Fatture

Preventivi

Rendicontazioni

Budget trimestrali

Revisioni

Dichiarazioni

4

MARKETING

Lanci/campagne

Email provider

5

ALTRO



Bandi

Concorsi

Presentazioni

Lezioni

6

COMUNICAZIONE



IG

Piano editoriale

Foto e video per Reels, storie, post, caroselli

Testi

PINTEREST

Fotografie professionali

NEWSLETTER

Script

Copyrighting

7

LABORATORIO



Magazzino

Inventario

Produzione

Pulizie

Rifornimenti

8

INSEGNAMENTO



Informazioni

Pulizie

Corso

Forni

Materiali

9

Tutto è fattibile, è che bisogna
strategicamente risolvere ogni area

PROGETTUALITA'



Disegnare



Fare stampi



Calendarizzare



Sito web



- Web designer

- Testi



- Fotografo

1

VENDITA



Servizio Cliente

Packaging

Spedizioni

Clienti/punti vendita

2

EVENTI



Scadenze

Allestimento



Fiere ed eventi



3

COLLABORATORI

- Formatore
- Web designer
- Fotografo
- Assistente desk
- Assistente lab

PROGETTUALITA'



Disegnare



Fare stampi



Calendarizzare



Sito web



- Web designer

- Testi



- Fotografo

1

VENDITA



Servizio Cliente

Packaging

Spedizioni

Clienti/punti vendita

2

EVENTI



Scadenze

Allestimento



Fiere ed eventi



- Assistente

3

MATEMATICA

Tutti abbiamo 365 giorni all'anno e 24 ore
al giorno quindi 8.760 ore/anno...

Ti restano 12 ore libere per lavorare, sport,
occuparti della, fare la spesa, ecc...

COSTI		RIEPILOGO			
Elemento	Valore	Elemento	Costo/kg	Costo Prodotto (senza iva e consegna a r	
Terraglia	0,3	Costo Argilla per Pezzo	€ 0,37	117,08 €	
Ingobbio	0,05	Costo ingobbio per pezzo	1,90 €		
Cristallina	0,05	Costo Cristallina	0,50 €		
Minuti	60	Costo Forno	0,30 €		
Tempo di Produzione (ore)	0,33	Costi vivi	€ 3,07	prezzo di vendita contovend	91,99 €
costo kW/h	0,37	Costo orario per pezzo (guadagno netto)	77,00 €	Transazioni bancarie	0,00 €
Ore di cotture (totali)	18			Maggiorazione Paypal	119,43 € 2
n.pezzi (ipotetici)	80	Packaging	0,50 €	Spedizioni	2
Assorbimento KW	3,6	Totale Costi	83,63 €	Prezzo di vendita senza IVA	
Costo orario	77,00 €	Strumenti e Manutenzione	8,36 €		
		Margine (conto vendita o sconti)	25,09 €	120	
Costo scatola	0,30 €	Somma del margine	33,45 €	119 €	
Costo Riempitivo	0,10 €				
Costo bigliettino visita	0,10 €				
Costo Imballo principale					
	0,50 €				

[illegible]

COSTI		RIEPILOGO			
Elemento	Valore	Elemento	Costo/kg	Costo Prodotto (senza iva e consegna a i	
Terraglia	0,3	Costo Argilla per Pezzo	€ 0,37	117,08 €	
Ingobbio	0,05	Costo ingobbio per pezzo	1,90 €		
Cristallina	0,05	Costo Cristallina	0,50 €		
Minuti	60	Costo Forno	0,30 €		
Tempo di Produzione (ore)	0,33	Costi vivi	€ 3,07	prezzo di vendita contovend	91,99 €
costo kW/h	0,37	Costo orario per pezzo (guadagno netto)	77,00 €	Transazioni bancarie	0,00 €
Ore di cotture (totali)	18			Maggiorazione Paypal	119,43 € 2
n.pezzi (ipotetici)	80	Packaging	0,50 €	Spedizioni	2
Assorbimento KW	3,6	Totale Costi	83,63 €	Prezzo di vendita senza IVA	
Costo orario	77,00 €	Strumenti e Manutenzione	8,36 €		
		Margine (conto vendita o sconti)	25,09 €	120	
Costo scatola	0,30 €	Somma del margine	33,45 €	119 €	
Costo Riempitivo	0,10 €				
Costo bigliettino visita	0,10 €				
Costo Imballo principale					
	0,50 €				


$$1266 - 1399 = -133 \text{ ore}$$

20	Shopify	€ 300,00	spesa fissa	€ 1.815,00		
21	Dominio	€ 15,00	spesa variabi			
22	sviluppatore web	€ 1.500,00	spesa variabi			
23	Fotografo	€ 800,00				
24	Software			tot		
25	Adobe	€ 840,00	spesa fissa	€ 990,00		
26	Google Drive 1Tera	€ 120,00	spesa fissa			
27	Altro	€ 30,00	spesa fissa			
28						
29	Packaging			tot		
30	Scatole cartone	€ 50,00	spesa variabi	€ 150,00		
31	Carta da imballaggio	€ 40,00	spesa variabi			
32	Scotch vari tipi	€ 30,00	spesa variabi			
33	Cushing	€ 30,00	spesa variabi			
34	Sacchetti	€ 50,00	spesa variabi			
35	Marketing			tot		
36	stampa	€ 200,00	spesa variabi	€ 9.080,00		
37	grafico	€ 800,00	spesa variabi			
38	Fotografie	€ 1.000,00	spesa variabi			
39	SEO/SEM	€ 1.000,00	spesa variabi			
40	Copy	€ 800,00	spesa variabi			
41	Instagram ads	€ 400,00	spesa variabi			
42	Pinterest	€ 480,00	spesa variabi			
43	Influencer Marketing	€ 500,00	spesa variabi			
44	Mailchimp	€ 500,00	spesa variabi			
45	Social media manager	€ 3.400,00	spesa variabi			
46						
47	Amministrazione			tot		
48	Commercialista	€ 500,00	spesa variabi	€ 550,00		
49	INPS + tasse		spesa variabi			
50	Raccoglitori	€ 15,00	Investimento			
51	Cartoleria	€ 35,00	spesa variabi			
52	Spese iniziali P.IVA	€ 100,00				

1500 pezzi x 30 minuti = 750 ore

1266 ore - 750 ore = 512 ore

Questo vuol dire che in un anno,
ogni mese puoi dedicare 43 ore
circa, che vuol dire 10,50 ore a
settimana a tutto il resto

Fattibile?

Inizia a tenere traccia di tutto il tempo
che impieghi a fare tutto il resto







Il tuo goal deve essere chiaro

Le fondamenta del tuo progetto

01

PROPOSITO

- IL TUO PERCHÉ
- IL TUO LAVORO

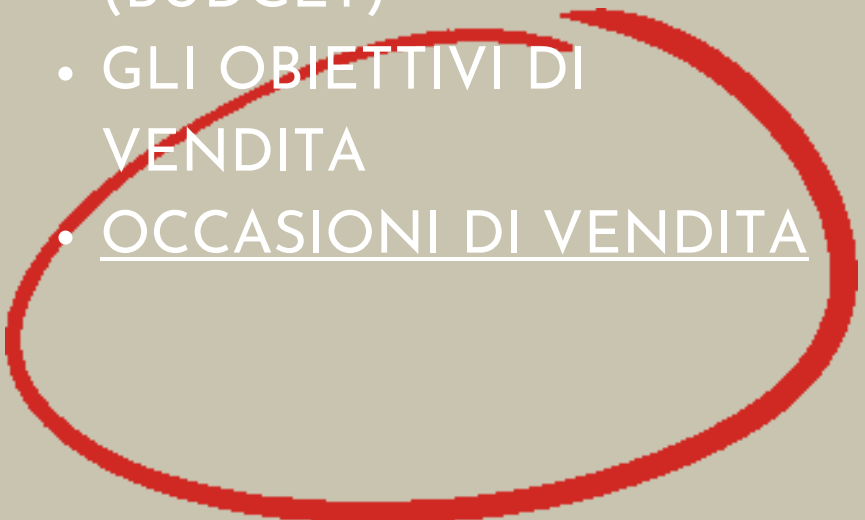
02

IDEAZIONE

- CHE COSA?
- IDEA
- PRODOTTI
- SERVIZI
- AREE DEL PROGETTO

03

PROGETTAZIONE

- COME, ,QUANDO E QUANTO?
 - BILANCIO PREVISIONALE (BUDGET)
 - GLI OBIETTIVI DI VENDITA
 - OCCASIONI DI VENDITA
- 

Formazione continua



Conoscere il lavoro degli altri

Anche se avremo un collaboratore o più di uno è molto importante che l'artigiano o il gruppo di artigiani capisca quale strategia di comunicazione vuole utilizzare, perché si può avere il miglior team del mondo per la comunicazione ma se questi due non riescono a comunicare con lo stesso linguaggio la comunicazione sarà molto faticosa.

Deve essere chiaro innanzi tutto quali saranno i canali di vendita e successivamente quali saranno i canali di comunicazione.

Nel caso ad esempio della **vendita online**, la **parte comunicativamente** impegnerà una buona parte del budget di una attività, a seconda del modello di business rappresenterà almeno 25% almeno del fatturato annuale.

Tutti pensano che vendere online costi meno che avere una bottega ma **NON E' COSI'**



A close-up, slightly blurred photograph of a person's hands writing in a spiral-bound notebook. The person is using a yellow pen with a black grip. The notebook has a grid pattern and some handwritten text in blue ink, including "Blue", "14/06/12", and "25". The background is out of focus, showing a wooden desk and a red wall. The word "Produzione" is overlaid in white serif font in the center of the image.

Piano di lavoro

L'artigiano inizia la giornata sapendo esattamente cosa deve fare ogni giorno, lui ed i suoi collaboratori.

Personalmente non inizio la giornata senza un piano soprattutto perchè so che devo essere efficiente per poter raggiungere i miei obiettivi e che sono l'unica che può fare il mio lavoro.

All'interno quindi di un laboratorio di ceramica la produzione avrà tempistiche e processi che sono l'artigiano può conoscere. Lavorare quindi partendo dalla scadenza all'indietro ti permetterà di non saltare le scadenze

Mi piace utilizzare il metodo ad "action steps"



PIANO PROGETTO

NOME DEL PROGETTO

DATA DI INIZIO

/ /

DATA DI FINE

/ /

OBBIETTIVO ANNUALE

PUNTI IMPORTANTI

1

2

3

4

OBBIETTIVO PER QUESTO
PROGETTO

APPUNTI DEL PROGETTO

ACTION PLAN

TEMPO E
BLOCCO

DATA

Dead line

30/09/2024

PIANO PROGETTO

NOME DEL PROGETTO

DATA DI INIZIO

DATA DI FINE

OBBIETTIVO ANNUALE

PUNTI IMPORTANTI

1

2

3

4

OBBIETTIVO PER QUESTO
PROGETTO

APPUNTI DEL PROGETTO

ACTION PLAN

TEMPO E
BLOCCO

DATA

Disegno tecnico
Presentazione cliente
Email cliente con presentazione

2 h

24/06/2024

1 h

30/06/2024

10 m

30/06/2024

Dead line

30/09/2024

OBIETTIVO PER QUESTO
PROGETTO

APPUNTI DEL PROGETTO

ACTION PLAN

Disegno tecnico
Presentazione cliente
Email cliente con presentazione

TEMPO E
BLOCCO

DATA

2 h

24/06/2024

1 h

30/06/2024

10 m

30/06/2024

09:30 MATERIALI PRC 13:00 Off	07:00 Yoga Holistico 12:00 IFTS 13:00 Off - altri 2	EMAIL DETTAGLI CORSE 07:00 Yoga Holistico 09:15 IFTS - altri 3	08:30 RIUNIONE ELEN 09:00 SHOOTING 13:00 Off	EMA NON C'è 07:00 Yoga Holistico 08:00 ADL podcas - altri 3	EMA NON C'è PRELEVARE 200 EU Materiali processi e tec altri 2	EMA NON C'è 13:00 Off
3	4	5	6	7	8	9
EMA NON C'è 09:30 (COACHING) IN 13:00 Off 19:30 Yoga ☐	EMA NON C'è 08:45 Yoga Holistico & 13:00 Off 18:30 Pratica tornio e	EMA NON C'è 07:00 yoga online 13:00 Off - altri 2	EMA NON C'è lavoriamo insieme? 08:30 RIUNIONE ELEN - altri 3	EMA NON C'è 10:00 Workshop tornio monica 07:00 yoga online - altri 3	EMA NON C'è PRELEVARE 200 EU altri 3	13:00 Off
10	11	12	13	14	15	16
09:30 (COACHING) IN 13:00 Off 19:30 Yoga ☐	08:45 Yoga Holistico & 13:00 Off 17:00 Nutrizionista 17 18:30 Pratica tornio e	07:00 yoga online 13:00 Off 19:00 Coaching	08:30 RIUNIONE ELEN 13:00 Off 16:00 RIUNIONE SCO - altri 2	workshop tornio ADL 07:00 yoga online 08:00 ADL podcas - altri 4	PRELEVARE 200 EU 07:30 yoga - altri 2	13:00 Off
17	18	19	20	21	22	23
09:30 (COACHING) IN 13:00 Off 19:30 Yoga ☐	08:45 Yoga Holistico & 13:00 Off 16:00 WEBINAR ARTE 18:30 Pratica tornio e	07:00 yoga online 13:00 Off 19:00 Coaching 19:00 Serie SCO Procc	lavoriamo insieme? 08:30 RIUNIONE ELEN 13:00 Off - altri 2	07:00 yoga online 13:00 Off 17:00 volley 18:30 Pratica tornio	PRELEVARE 200 EU 07:30 yoga 10:00 Coaching - altri 2	SCADE ISCRIZIONE PO 13:00 Off
24	25	26	27	28	29	30
09:30 (COACHING) IN 13:00 Off 19:30 Yoga ☐	08:45 Yoga Holistico & 13:00 Off 18:30 Pratica tornio e	07:00 yoga online 13:00 Off 19:00 Coaching	08:30 RIUNIONE ELEN 13:00 Off 16:00 (TEAM) RIUNIONE	Workshop Patrizia 07:00 yoga online 08:00 ADL podcas	PRELEVARE 200 EU 07:30 yoga	13:00 Off



Comunicazione

Piano editoriale

Che cos'è un piano editoriale? Un piano editoriale è l'insieme di contenuti da condividere con la tua audience e la tua community, in poche parole è una pianificazione di Dove, Cosa e Quando condividerò con la mia community per raggiungere il mio goal.

Un piano editoriale è fondamentale per promuovere il proprio brand e per mantenere attiva la propria community ed aumentare così il coinvolgimento e la fiducia nel brand.

I brand impiegano molte energie nella creazione del proprio piano editoriale, perché deve tenere conto di 3 importanti fattori:

- Attraverso quali canali raggiungerà il proprio target
- Quando lancerà le proprie campagne
- Che cosa proporrà alla propria community



Approfondiamo gli elementi che
compongono il piano editoriale



Una panoramica sui canali di comunicazione

1

NEWSLETTER

- Uno spazio intimo per comunicare con il tuo target
- Uno spazio per tenere al sicuro i nostri contatti
- Un canale in cui comunico con un target già selezionato

2

BLOG

Un modo per arrivare al tuo target tramite una sua ricerca sul web, qui puoi trovare un punto di contatto con il tuo cliente ideale, raccontargli cose rilevanti e indirizzarlo anche ad altri canali

3

FACEBOOK

Qui probabilmente troverai una audience più matura e potrai sfruttare soprattutto la possibilità di fare community e di creare eventi

Una panoramica sui canali di comunicazione

4

PINTEREST

Nonostante non sia un luogo ideale per comunicare è comunque un'ottima vetrina se vendi prodotti e produci dei contenuti di alta qualità

5

YOUTUBE

È uno spazio adatto a tutti coloro che hanno molta voglia di raccontarsi, gli utenti che lo utilizzano vogliono andare in profondità e la piattaforma lascia tutto lo spazio necessario per farlo

6

INSTAGRAM

Uno dei social network più diffusi ed utilizzati da brand e utenti di più fasce di età. È il luogo ideale per raccontarsi e attrarre persone nuove con cui poter interagire.

Contenuti

Oltre ai canali di comunicazione e al calendario, i contenuti sono l'elemento del piano editoriale che più ti impegneranno tempo e che più ti aiuteranno ad avvicinarti al tuo target.

È importante sapere che i contenuti non vengono fatti in maniera casuale! I contenuti vengono fatti tenendo conto del nostro **GOAL**, vengono fatti **PER il nostro target**, e vengono fatti utilizzando al meglio i nostri canali ed i suoi formati.

I contenuti inoltre dovranno tenere conto ovviamente del calendario che ci siamo prefissate, dovranno essere creativi e coinvolgenti, e dovranno tenere conto della mappa dell'empatia soprattutto quando non conosciamo ancora bene il nostro target.

Sarà il tuo target, tramite le sue reazioni che ti darà delle informazioni relative ai contenuti giusti per loro. Tu devi ascoltare, e fare tante prove per capire che tipo di contenuti sono quelli che interessano di più.



Lavoro a blocchi

Uno dei miei trucchi preferiti per fare tutto è lavorare a blocchi. Non c'è niente che ti faccia perdere più tempo che saltare da un lavoro all'altro. Per questo motivo chi ad esempio in laboratorio gestisce 5 impasti diversi e li lavora tutto allo stesso tempo perde troppo tempo per passare da un impasto all'altro. Passa più tempo a pulire che non a fare.

Idem per tutti gli altri compiti.

Se devi fare ordini, rispondere emails, o scrivere i tuoi contenuti. Fallo in blocco!



Togli ogni distrazione

Per concludere, non c'è niente che ti faccia sprecare più tempo prezioso che l'utilizzo del tuo smartphone.

Ti do un consiglio: disattiva ogni notifica, nessuno ha bisogno che ti venga ricordata una data o una scadenza, sarai tu che controllerai ogni sera prima di andare a letto cosa devi fare il giorno dopo.

Suoni, rumori, notifiche continue, messaggi e distrazioni non fanno altro che rubarti tempo prezioso.

App per organizzarti meglio non sarà che ROBA IN PIU' una bella agenda o un calendario online bastano per organizzare alla perfezione la tua attività,

Passare ore e ore su instagram, non migliorerà la tua attività.

Ricorda sempre che non hai proprio il tempo per quello...

Piuttosto risparmia quel tempo ed utilizzalo per farti pagare le tue ore di lavoro e in questo modo potrai permetterti di collaborare con chi SI ti aiuterà a far crescere la tua attività.



Prossimi corsi

Coaching “Dai forma alla tua attività
creativa”

Training “Lancia la tua attività creativa”

