

# POSIZIONAMENTO: DEFINISCI CHI SEI

---

VER. 3

AUTORE  
ROBERTO TARZIA

EDITO DA  
FOTOIMPREDITORE.COM



## POSIZIONAMENTO



Rispondiamo alla domanda:

“perché dovrebbero scegliere noi piuttosto che un diretto competitor?”, cosa posso fare per differenziarmi ed essere riconosciuto come leader di mercato?

## LE 5W | DEFINIZIONE DEL PROPRIO BRAND

Lo schema che andremo a vedere fra poco viene riproposto dal giornalismo e deriva da una metodologia usata nell'antichità per processare i criminali.

In tempi più recenti ha trovato applicazione nell'ambito del marketing ed è utilissimo per creare un profilo chiaro e strutturato col quale **presentarti a chi non ti conosce**.

Potrai mettere insieme le risposte alle domande che trovi qua sotto e creare un profilo da usare nella sezione “about” del tuo sito, quella dove normalmente spieghi chi sei.

Riadattandola ed accorciandola potrai usarla nelle biografie dei social, negli eventi e così via.

---

CHI SONO (WHO)

---

COSA FACCIO (WHAT)

---

COME LO FACCIO (HOW)

---

PER CHI LO FACCIAMO (WHO)

---

PERCHÉ LO FACCIAMO (WHY)

Una volta risposto a queste domande potrai semplicemente unirle e creare versioni più o meno lunghe, che conterranno tutto quello che c'è da sapere di importante su di te.

## ESEMPIO PRATICO

Riprendiamo quello che abbiamo visto nella pagina precedente, ecco come potrebbe essere svolto da me questo esercizio. Unisci i pezzi ed avrai una biografia che potrei utilizzare all'interno del mio sito.

---

### CHI SONO (WHO)

*Sono Roberto Tarzia, esperto di marketing, comunicazione e digitalizzazione di impresa.*

---

### COSA FACCIO (WHAT)

*Aiuto fotografi professionisti nello scegliere i giusti strumenti e le giuste strategie per poter comunicare online ed acquisire maggiori clienti.*

---

### COME LO FACCIO (HOW)

*Grazie ad un team di professionisti, esperti nei vari campi del digitale, che spaziano dalla realizzazione di siti alla creazione di campagne marketing, abbiamo realizzato una serie di corsi pratici e strategici, da poter seguire in diretta streaming oppure tramite registrazioni, che rilasciamo all'interno della nostra community FotoHero.*

---

### PER CHI LO FACCIO (WHO)

*Il nostro target di riferimento sono fotografi professionisti che vogliono migliorare o creare una propria identità online in maniera professionale, così da riuscire a creare una presenza utile e di qualità.*

---

### PERCHÉ LO FACCIO (WHY)

*Quello che mi guida è la passione per il mondo della fotografia, dopo aver creato alcune aziende di successo ed aver testato in prima persona, sulle mie attività, diverse strategie, ho pensato potesse essere interessante proporle in un settore a me tanto vicino, provenendo io da una famiglia di fotografi.*

## IL TUO PRODOTTO/SERVIZIO

Vediamo i punti di forza e debolezza dei servizi o prodotti che offri ai tuoi clienti, così da poter delineare la migliore comunicazione possibile.

Lo scopo è individuare chiaramente i punti focali, così da poter realizzare una corretta strategia di comunicazione.

---

### PRODOTTO DI ESEMPIO

**Nome:**

**Descrizione**

*Servizio fotografico matrimoniale composto da album tradizionale (no fotoalbum), assemblato a mano, con album gemelli per i genitori.*

**Punti di forza**

*Prodotto realizzato a mano, vintage, con materiali premium e con effetti realizzati ad aerografo. Unico e differenziante rispetto ai fotoalbum copia/incolla che hanno preso piede nell'ultimo decennio.*

**Punti di debolezza**

*Tempi di realizzazione più lunghi, costo superiore, deve essere raccontato per percepirne al meglio il valore. Lo stile retrò non piace a tutti ed è sicuramente più di nicchia.*

---

PRODOTTO 1

**Nome:**

**Descrizione:**

**Punti di forza**

**Punti di debolezza**

---

PRODOTTO 2

**Nome:**

**Descrizione:**

**Punti di forza**

**Punti di debolezza**



## I CONCORRENTI

Definiamo il posizionamento dei concorrenti ed il loro angolo d'attacco, così da poter realizzare una più corretta strategia di branding.

Avere le informazioni scritte nere su bianco ci aiuta ad elaborarle meglio.

---

### COMPETITOR 1

**Nome** :

**Sito** :

#### Punti di forza

#### Punti di debolezza

---

## COMPETITOR 2

**Nome** :

**Sito** :

### Punti di forza

### Punti di debolezza