



FINEADVISORS

ANALYTICS4



# Da Freelancer ad Azienda nel mondo delle Google Ads - un percorso di consapevolezza

## Stefano Superina

FOUNDER ANALYTICS4

"All'inizio FineAdvisors era solo un semplice **team di Lead Generators**, ma con il tempo sono diventati **veri e propri mentori**, aiutandomi a costruire la **strategia di marketing** giusta per attrarre i miei clienti. Ho apprezzato l'approccio **fresco e moderno**, ma allo stesso tempo **deciso**. Tutto ciò che propongono è basato sulla **teoria**, testato con l'**esperienza**, e sanno come metterlo in **pratica**"

### About Stefano

L'**esperienza** di Stefano deriva da **oltre dieci anni di lavoro presso Google Europe**, dove ha affinato la sua **conoscenza di Google Ads e Analytics lavorando direttamente all'algoritmo**. Stefano ha sfruttato la sua conoscenza privilegiata di Google per creare **Analytics4**. Stefano è rimasto a Cracovia e ad oggi serve **clienti provenienti da tutto il mondo**, e in una **miriade di settori**

### About Analytics4

**Analytics4**, fondata da ex Googlers, si concentra sull'**ottimizzazione delle campagne** e attività su Google Ads, Analytics e Merchant Center. Sono specializzati nell'ottimizzare al massimo il **budget**, fornendo **ritorni sull'investimento pubblicitario di altissimo livello**. In qualità di **Premier Partner di Google**, le aziende si affidano ad Analytics4 per delegare anche l'**analisi delle performance** e la **risoluzione di ogni controversia** con l'azienda madre.

## RISULTATI

1 → N

Passaggio di mentalità da freelancer ad azienda

2

Richieste di preventivo nel primo mese di Outreach

4+

Opportunità provenienti dal network di FineAdvisors (ancora durante la fase di Advisory)

Stefano ha definito il lavoro insieme "un percorso di consapevolezza" che non solo l'ha portato a rendersi conto di **cosa potesse essere fatto meglio**, ma anche del suo **valore** e delle sue **potenzialità**. Solo grazie a questo switch mentale Stefano ha **alzato le sue parcelle orarie del 40%** e cambiato il modo di porsi di fronte a nuove opportunità

## La Sfida

Stefano disponeva delle **competenze tecniche per gestire campagne Google Ads** di grande successo, ma faticava a **comunicare questo valore all'esterno**. Dopo un **periodo iniziale** di Lead Generation su LinkedIn tutti si sono resi conto del **potenziale inespresso**, decidendo quindi di sospendere la campagna e lavorando sul marketing. Stefano ci ha confessato che **inizialmente non avrebbe mai intrapreso questo percorso**, ma mano a mano che **i contatti arrivavano, senza diventare clienti**, si è convinto che fossero necessari **cambiamenti più profondi**.

### OBIETTIVI e STRATEGIA



Nuovi leads per permettere una rivalutazione di portafoglio del parco clienti



Aumentare prezzi e margini, comunicando davvero il valore all'esterno



Ristrutturare presenza online e processo di vendita per attirare e convertire opportunità

### FineAdvisors ha lavorato a stretto contatto con Analytics4

Tra le iniziative citiamo:

Analisi del parco clienti, identificando quali cercare di duplicare, e quali abbandonare

Ridefinizione di UVP, Nicchia e Comunicazione per parlare ad aziende più strutturate e redditizie

Integrazione nel processo di vendita di automazioni e materiale per coltivare la fiducia del lead

FineAdvisors ha guidato con successo Analytics4 attraverso una transizione critica. Con un funnel più performante, un target più mirato e prezzi ritoccati al rialzo, Analytics4 è ora ben posizionata per continuare la sua crescita nel settore delle Google Ads

Sei pronto a conoscere le persone di cui la tua azienda ha più bisogno?

Contattaci a [info@fineadvisors.it](mailto:info@fineadvisors.it)