



SOCIAL MEDIA



Digital Markerting &
Social Media Manager -
Strategist

elisa angilella

Chi sono

Sono Elisa Angilella ed ho 24 anni, se c'è una cosa che mi contraddistingue, è **l'energia e l'entusiasmo** con cui affronto tutto ciò che faccio. Sono una persona solare e positiva, sempre pronta a vivere esperienze con gioia e curiosità. Se cercate qualcuno competente, appassionato ma che sappia portare anche energia e allegria, credo proprio di essere la **persona giusta!**



A me piace dire

Sono Elisa ho 24 anni
ed ho un'energia nemmeno
comparabile a un
triplo caffè mattutino.

*Sì, questa foto
non è professionale,
e nemmeno la frase
sopra lo è. Ma entrambi
mi rappresentano
pienamente.
Spoiler: l'autenticità
è stata al centro
del 2025 e lo resterà per
almeno altri cinque anni.*

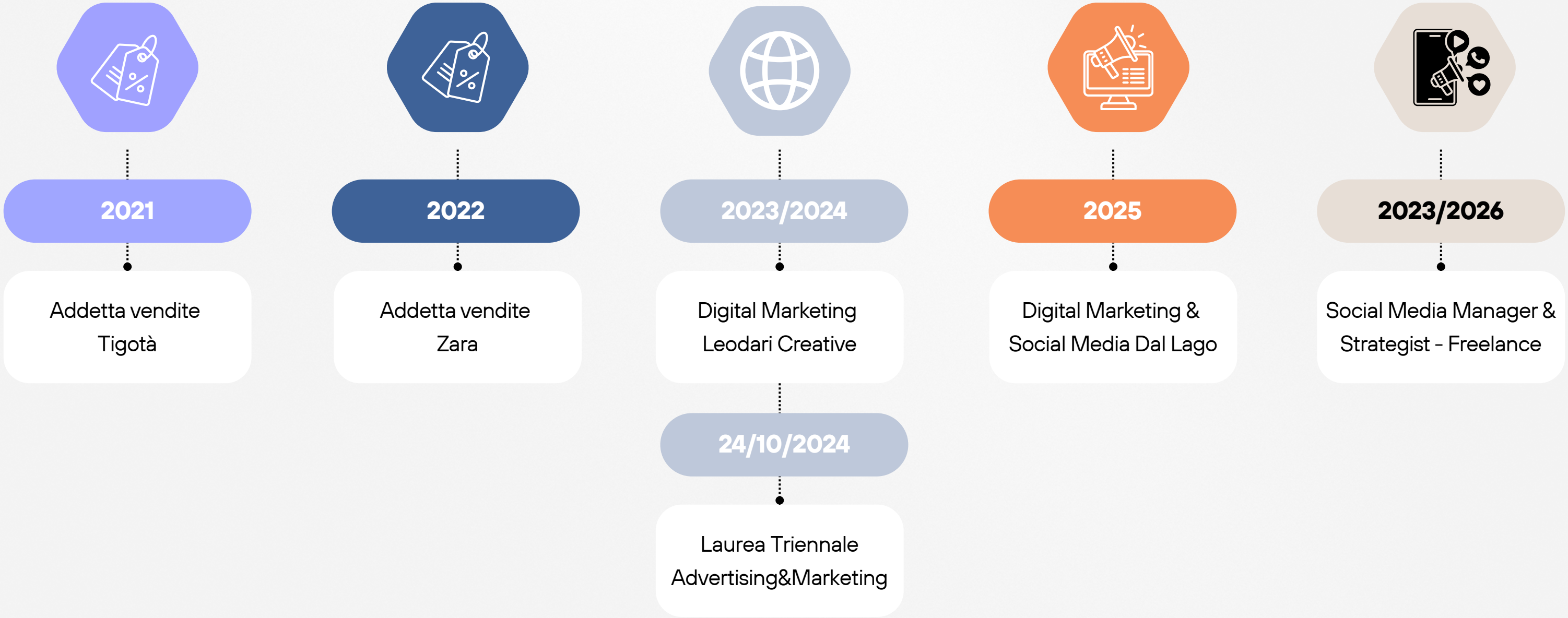


Formazione



- **Master IULM** *in corso
Digital Marketing & Social Media
- **Laurea Triennale IUSVE**
Advertising & Marketing
- **Liceo Foagazzaro**
Economico Sociale

La mia esperienza



Un riassunto per te

Sono una **Social Media Manager e Strategist freelance**.
Aiuto brand e professionisti a costruire una presenza
social coerente, riconoscibile e strategica, trasformando
icontenuti in uno strumento di comunicazione reale,
non solo di visibilità.
Credo nei social come **spazio di relazione, racconto e
posizionamento**, non come semplice vetrina.

*Lo scopo non è renderti famoso o darti solo visibilità,
l'obiettivo è quello di venderti ed acquistare clienti.
Gestiamo insieme la tua comunicazione in modo che
tu possa occuparti principalmente del TUO lavoro.*

*FATTI UN'IDEA SU DI ME :D

ELISA ANGILELLA

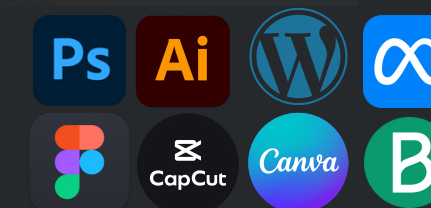
INFO

24 anni
angilella.elisa@gmail.com
linkedin: elisa angilella

EDUCATION

Master - IULM - (2026 in corso)
Digital Marketing&Social Media
Laurea Triennale - IUSVE-
Advertising&Marketing
Liceo Fogazzaro -
Economico sociale

SOFTWARE



WORK

2026 - Social Media Manager & Strategist - Freelance
2023 / 2025 - Social Media Manager & Strategist
2025 - Digital Marketing & Social Media Dal Lago
2023 /2024 - Digital Marketing Leodari
2022 - Addetta vendite Zara
2021 - Addetta vendite Tigotà

SKILLS

Teamwork
Problem solving
Adattabilità - Flessibilità
Competenze Digitali
Intelligenza Emotiva
Creatività

HOBBIES

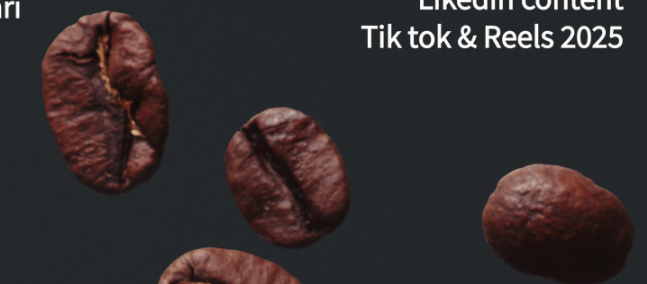
Fotografia
Videoediting
Leggere
Viaggiare

LANGUAGES

Italiano - Madrelingua
Inglese - B2
Spagnolo - B1

Learnn CERTIFICATION

Social media content
Social media branding
Instagram stories 2025
Likedin content
Tik tok & Reels 2025
Ped strategy
Copywriting
Figma basic
Google ads
Ux design
SEO



Servizi offerti



01

Brand Identity

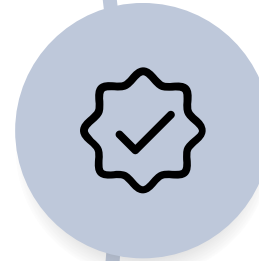
Costruisco identità visive e comunicative coerenti, che raccontano il brand in modo riconoscibile e allineato ai suoi valori.



02

Strategia social

Definisco obiettivi, pubblico e piano editoriale per trasformare i social in uno strumento strategico, non solo estetico.



03

Sponsorizzazioni Meta Business Suite

Gestisco sponsorizzazioni su Meta per aumentare visibilità, interazioni e risultati concreti, ottimizzando budget e performance.



04

Fotografie e riprese video

Creo contenuti visivi autentici e professionali, pensati per rafforzare l'immagine del brand e la comunicazione sui social.

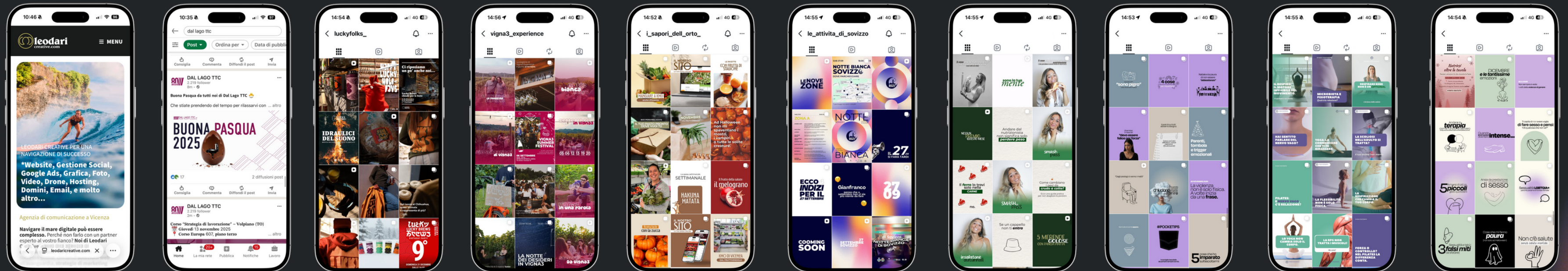


05

Restyling sito web elementor

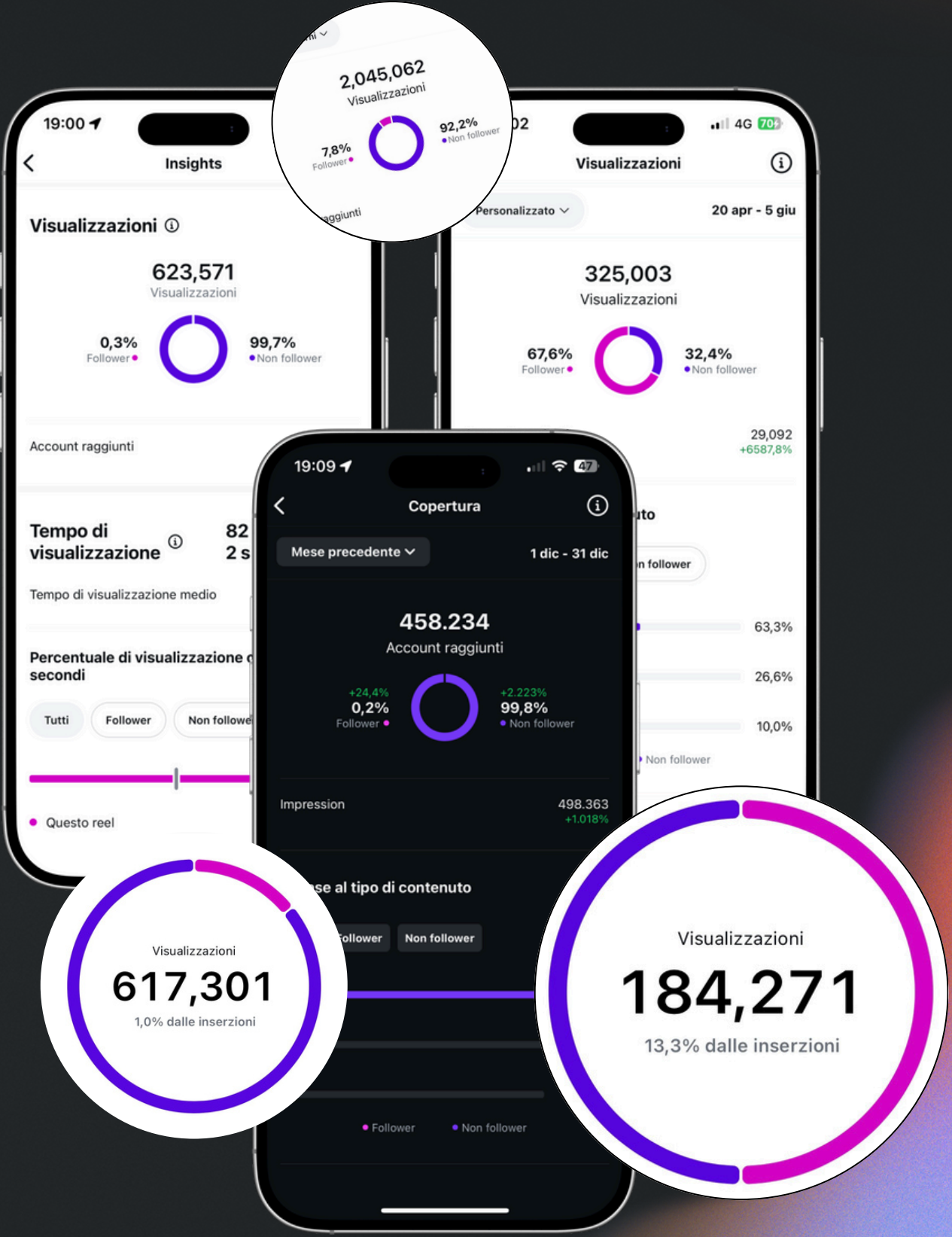
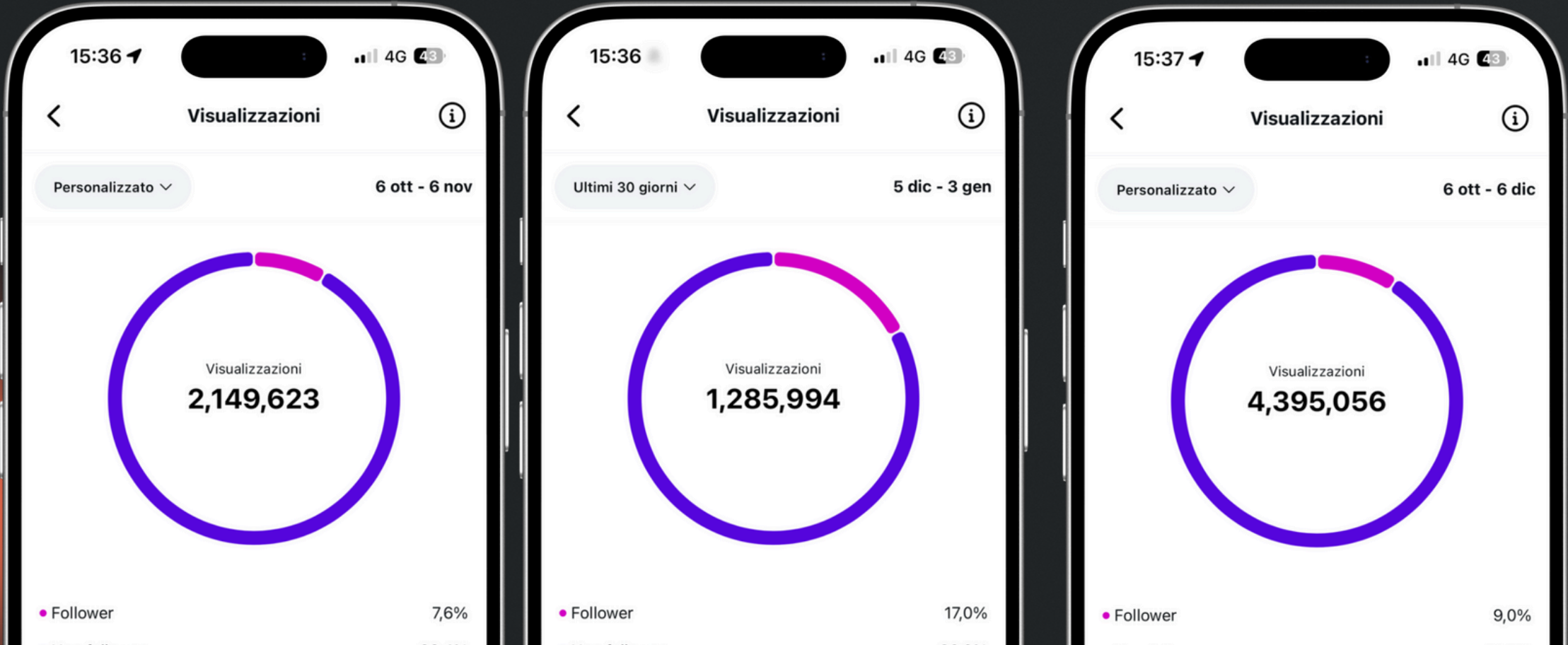
Rinnovo siti web con Elementor per renderli più moderni, funzionali e coerenti con l'identità del brand.

Alcuni progetti



Alcuni risultati

Attività del profilo ⓘ		Attività del profilo ⓘ	
rispetto al periodo 7 apr - 6 mag		rispetto al periodo 3 mar - 19 apr	
1,324		13,189	
+608,0%		+2209,8%	
Visite al profilo	1,276	Visite al profilo	11,624
+593,5%		+2072,7%	
Tocchi sul link esterno	36	Tocchi sul link esterno	1,565
+1100%		+4247,2%	
Visualizzazioni	3,0 mln	Visualizzazioni	3,0 mln
Interazioni	263.160	Interazioni	263.160
Nuovi follower	489	Nuovi follower	489
Contenuti che hai condiviso	296	Contenuti che hai condiviso	296



Un singolo caso studio



- **TUTTO IN ORGANICO** (senza sponsorizzazioni)
- **CON ENTRATA DI NUOVI CLIENTI**
- **GRANDE VISIBILITÀ**

***ogni caso è diverso**

LUCKY BREWS



Lucky Brews mi ha contattata dopo aver osservato il lavoro svolto per altre realtà locali, apprezzandone coerenza, chiarezza e continuità nella comunicazione. Il loro obiettivo era ottenere lo stesso livello di struttura e riconoscibilità anche per il loro brand.

Si tratta di una realtà già consolidata, attiva sia in B2C che in B2B su tutto il territorio nazionale. La richiesta principale era inserire una figura dedicata alla **gestione costante dei social di Lucky Brews e Lucky Folk**, portando un **linguaggio più fresco e contemporaneo** per coinvolgere anche le nuove generazioni.

Un focus aggiuntivo è stato **valorizzare il cibo** e comunicare in modo chiaro che la **birra è artigianale** e prodotta internamente.

Il progetto è iniziato da poco, ma i primi risultati sono già positivi: sono stati realizzati i primi **contenuti video**, coinvolgendo membri dello staff, che hanno riscosso attenzione e curiosità dal pubblico.

Essendo il profilo nuovo e mai gestito in modo strutturato, è previsto un percorso graduale per il corretto posizionamento dell'account a livello di algoritmo.

La strategia viene aggiornata attraverso riunioni mensili con i proprietari, per analizzare i risultati e pianificare i contenuti del mese successivo in base all'andamento dell'azienda.

VIGNA₃

Vingna3 Experience aveva un'esigenza molto chiara:
comunicare in modo **semplice e immediato**.

Ogni weekend proponevano serate diverse e la priorità era far arrivare tutte le informazioni in modo chiaro, diretto e puntuale al proprio pubblico.

Gli obiettivi principali erano:

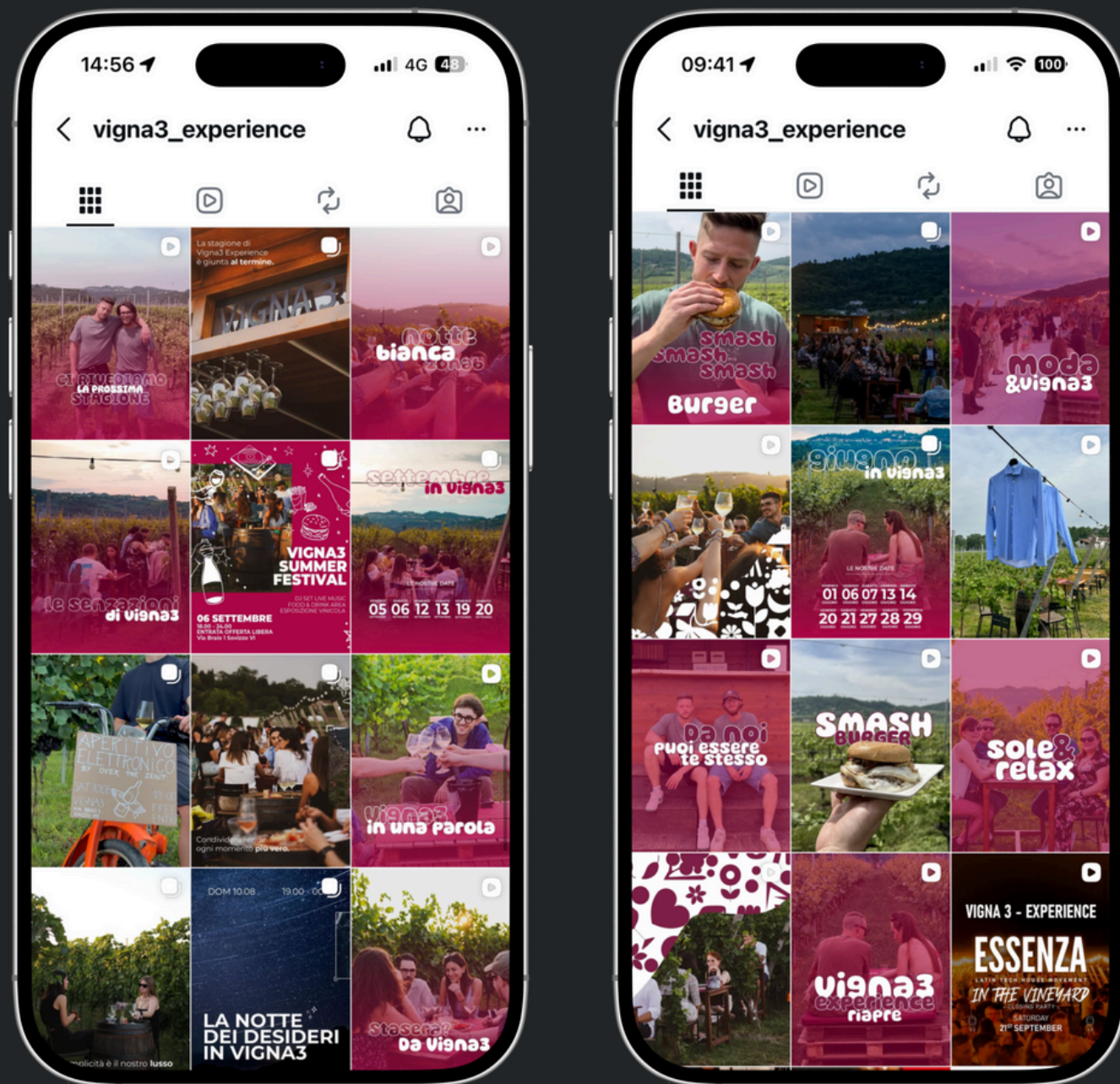
- la vendita dei panini,
- il riposizionamento della loro birra artigianale
- e la creazione di una comunicazione coerente e riconoscibile.

Il brand non aveva mai seguito una vera strategia di comunicazione. Per questo motivo, il primo passo è stato costruirne una da zero, basata su un concetto forte: **ritornare ai valori di una volta.**

Nel 2025 questo approccio rappresentava un trend in crescita e si sposava perfettamente con l'identità di Vigna3 Experience, immersa nella natura.

Ho quindi sviluppato una comunicazione focalizzata su:

- **natura e semplicità**
- **convivialità e condivisione**
- **il piacere di fermarsi, rallentare e vivere il momento con gli amici**



VIGNA3



Dal punto di vista visivo, ho creato una **copertina riutilizzabile** per tutta la stagione, pensata per adattarsi alle diverse serate mantenendo uno stile disegnato e minimale, in linea con la semplicità e l'autenticità del brand. Questo ha permesso una riconoscibilità immediata e una continuità visiva costante.

Abbiamo introdotto anche nuovi formati di contenuto:

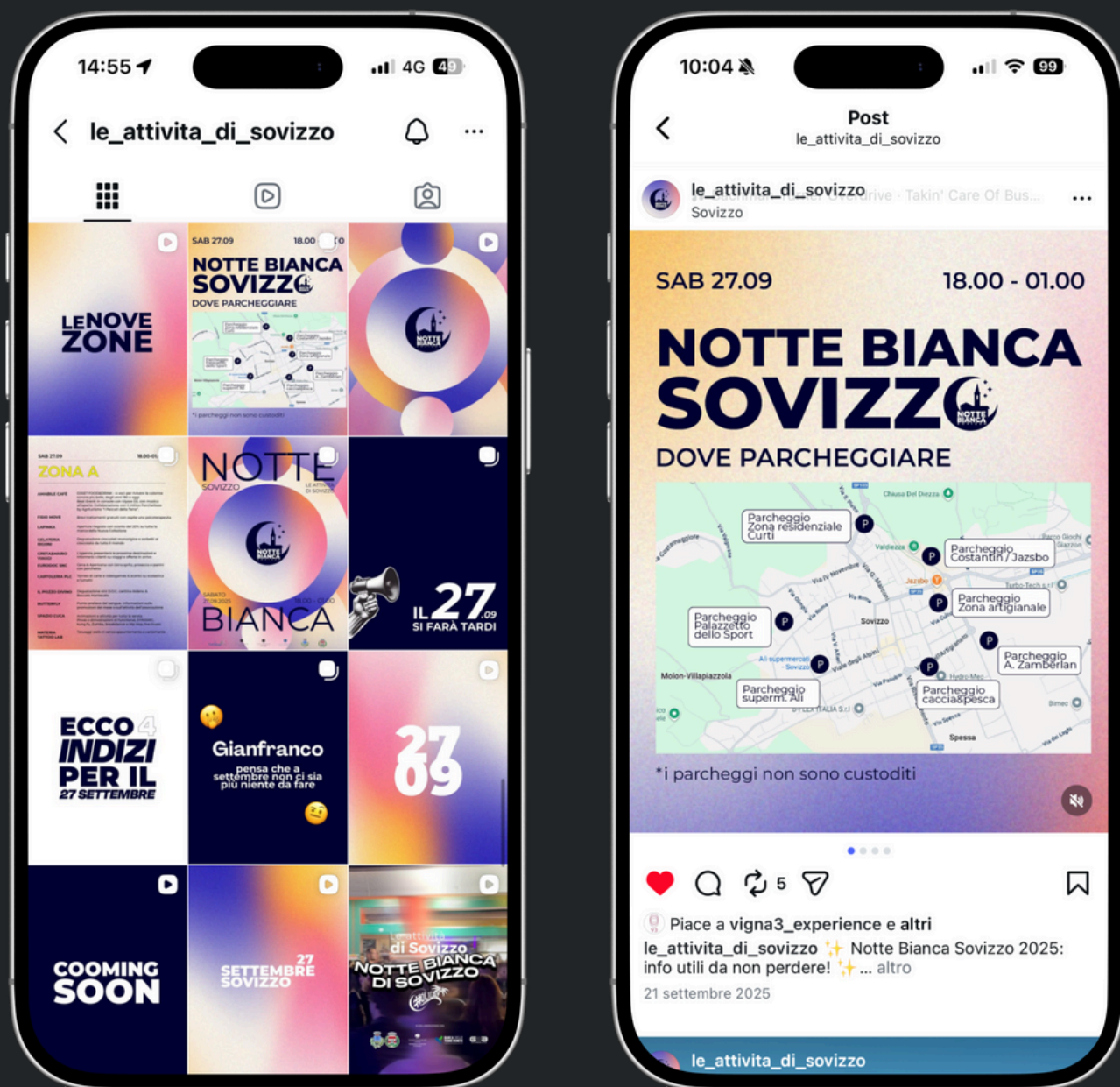
- i primi video,
- caroselli informativi,
- shooting fotografici mirati.

Tutto il lavoro ha portato alla creazione di un'**identità coerente**, sviluppata e mantenuta per l'intera stagione.

I risultati sono stati positivi: le vendite hanno raggiunto gli obiettivi prefissati, la stagione è stata proficua e il cliente si è dichiarato pienamente soddisfatto del percorso e del lavoro svolto.



NOTTE BIANCA DI SOVIZZO



Sono stata incaricata dal **Comune di Sovizzo** di gestire la comunicazione della Notte Bianca, un evento che fino a quel momento non aveva una strategia strutturata. L'obiettivo era rendere la comunicazione più **chiara, coordinata e riconoscibile**.

Ho curato **contenuti online e offline**, creando grafiche e video dedicati e coinvolgendo direttamente negozianti e partecipanti, dando spazio a tutte le realtà coinvolte.

La strategia si è concentrata sulla chiarezza delle informazioni, dividendo l'evento in zone identificate da lettere e colori per facilitare l'orientamento del pubblico in un territorio senza un centro unico.

La comunicazione è stata gestita **interamente in organico**, ottenendo alte visualizzazioni e condivisioni rispetto agli anni precedenti. Nonostante il maltempo, il riscontro è stato molto positivo: il Comune e i partecipanti hanno apprezzato una comunicazione inclusiva, ordinata ed efficace.

NOTTE BIANCA DI SOVIZZO

La comunicazione della Notte Bianca di Sovizzo è stata sviluppata in fasi progressive.

In una prima fase è stato creato **teasing** per generare **curiosità**, comunicando la data dell'evento e anticipando che il 27 settembre sarebbe successo qualcosa, sia online che offline.

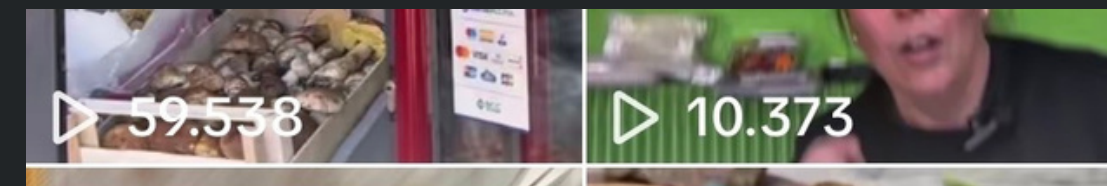
Successivamente, attraverso contenuti ironici e caroselli, la curiosità è stata rafforzata fino alla conferma dell'evento.

Nell'ultimo mese sono state pubblicate tutte le **informazioni ufficiali**, dalla divisione delle zone ai partecipanti, dai parcheggi alle attività, garantendo una comunicazione chiara e ordinata fino al giorno dell'evento.



I SAPORI DELL'ORTO

tik tok



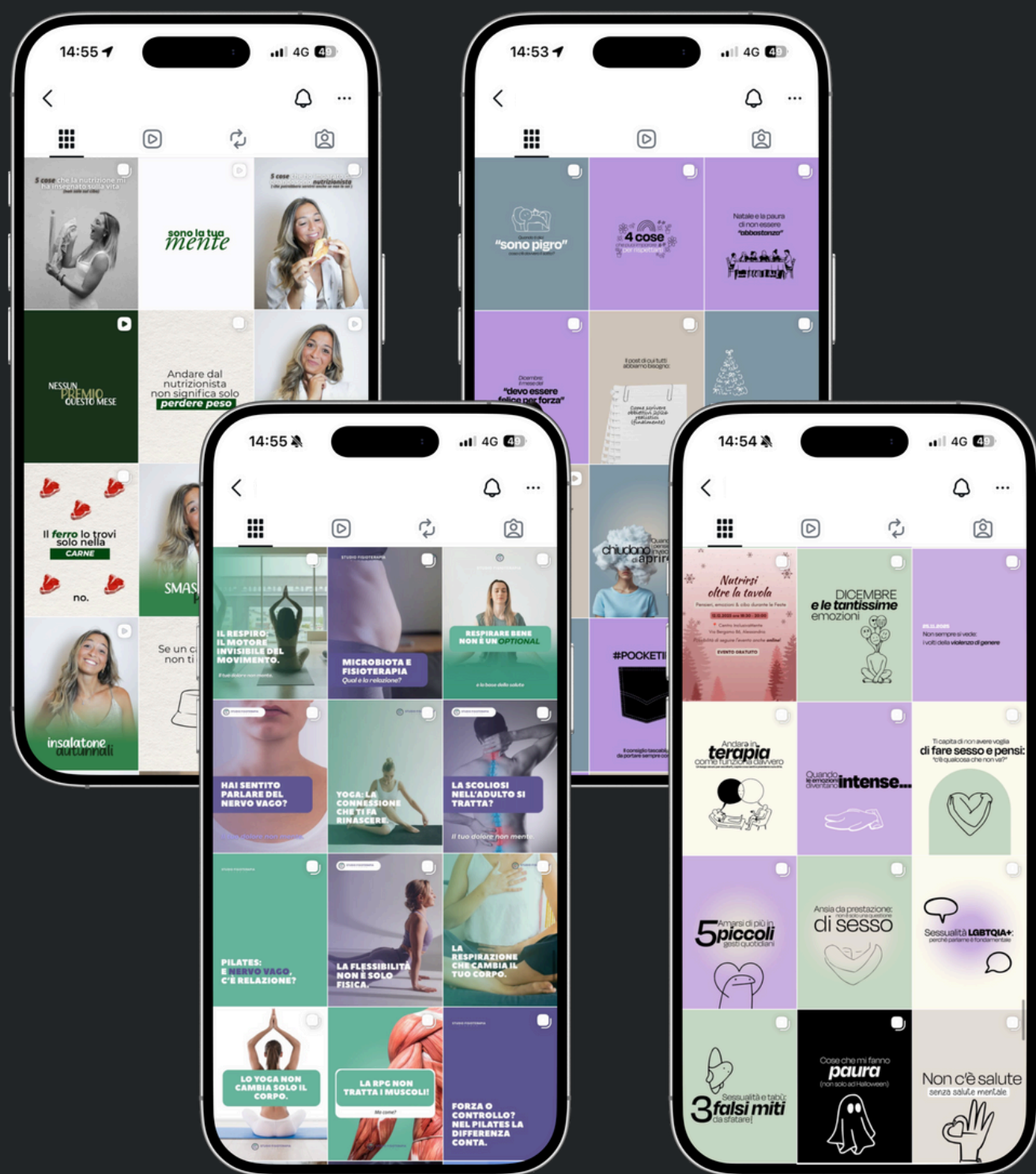
Il cliente desiderava una presenza costante e professionale sui social, dopo aver già sperimentato in passato l'efficacia di questi canali. L'obiettivo era affidare la gestione a una figura che potesse dare continuità, coerenza e un'identità più definita al brand.

Il lavoro è partito dalla **creazione di una brand identity** dedicata, con scelta di font e palette colori per rendere la comunicazione riconoscibile e uniforme. La strategia è stata poi **costruita su un tono ironico e leggero**, adatto a un prodotto semplice e autentico come quello della terra e a una realtà fortemente locale.

Per rafforzare il legame con il territorio e il pubblico, **abbiamo utilizzato il dialetto della zona**, creando contenuti simpatici e coinvolgenti, capaci di parlare anche a un target adulto e con maggiore potere d'acquisto.

I risultati sono arrivati rapidamente: molti nuovi clienti hanno dichiarato di aver scoperto il negozio grazie ai video sui social e, nel giro di due mesi, le vendite sono aumentate, consolidando una strategia e un'identità visiva coerenti e funzionali.

LIBERI PROFESSIONISTI



Seguo diversi liberi professionisti nella costruzione del loro **personal branding** sui social, con l'obiettivo di creare una presenza costante, un'identità visiva coerente e una comunicazione autorevole.

In questi casi non si vendono prodotti, ma servizi, quindi la strategia è fortemente **basata sulla fiducia e sulla credibilità della persona**.

Il percorso richiede una **collaborazione attiva**: presenza nei contenuti, disponibilità a esporsi nei video e continuità nella comunicazione.

I professionisti che hanno accettato questo approccio hanno ottenuto risultati concreti in termini di **nuovi clienti**, e in alcuni casi anche opportunità aggiuntive come **collaborazioni editoriali** e pubblicazioni.

L'obiettivo finale **non è la semplice visibilità**, ma la trasformazione della comunicazione in valore reale e **clienti acquisiti**.

LIBERI PROFESSIONISTI

La presenza online è solo una parte del lavoro.

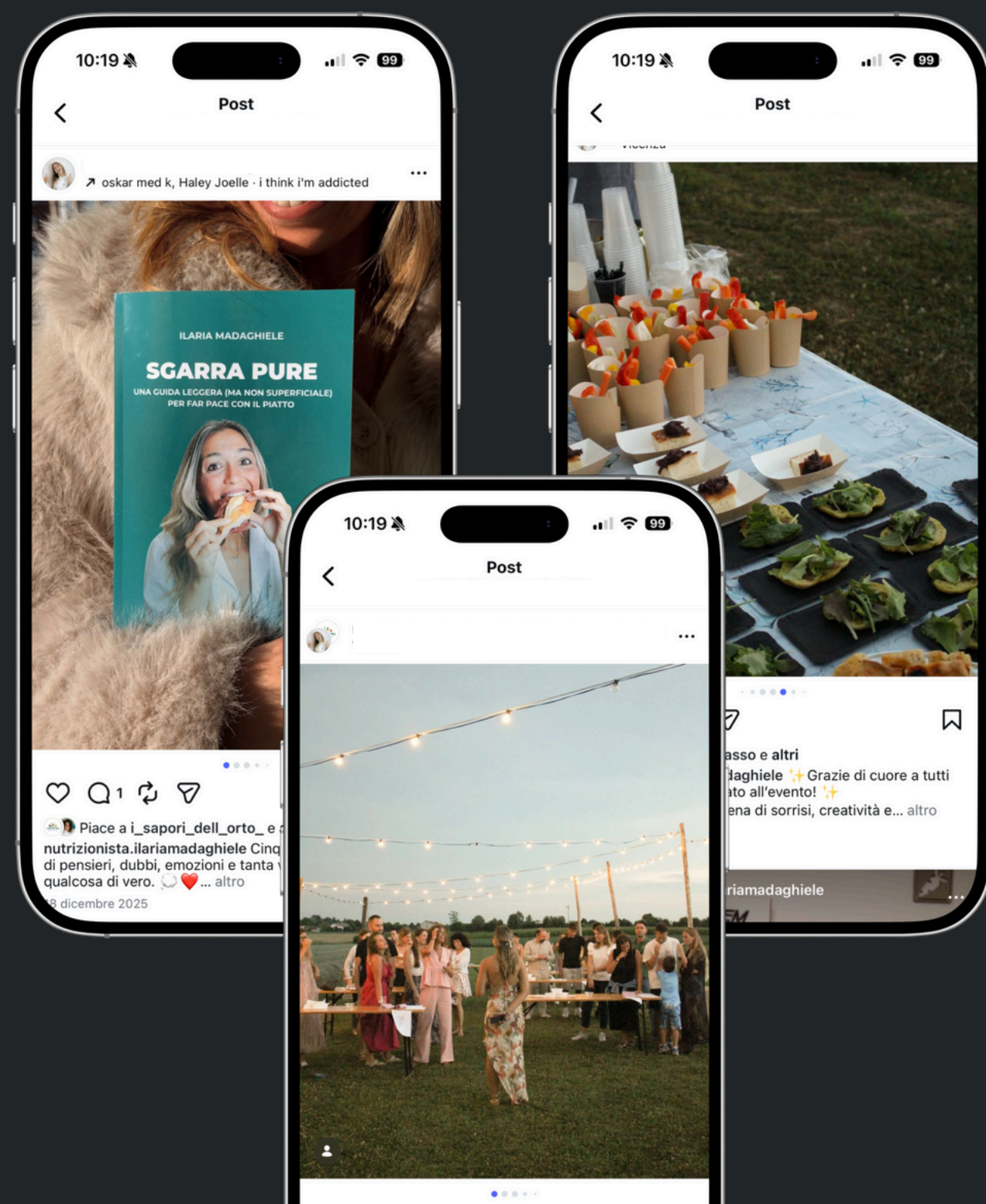
Per i liberi professionisti sviluppo anche strategie di **comunicazione offline**, fondamentali per rafforzare la reputazione e la conoscenza sul territorio.

Mi occupo di:

- ideazione e supporto per eventi offline
- creazione di flyer, materiali informativi e strumenti di presentazione
- mantenimento di una comunicazione visiva coerente anche fuori dai social

Propongo inoltre **incontri e riunioni virtuali** (live, call, momenti di confronto) che permettono ai professionisti di dialogare direttamente con il proprio pubblico, farsi conoscere e costruire un rapporto di fiducia.

Dietro una “semplice” presenza social c’è quindi una **strategia più ampia di marketing integrato**, che unisce **online e offline** con un unico obiettivo: attrarre e fidelizzare nuovi clienti.



LEODARI CREATIVE

La mia esperienza in agenzia.

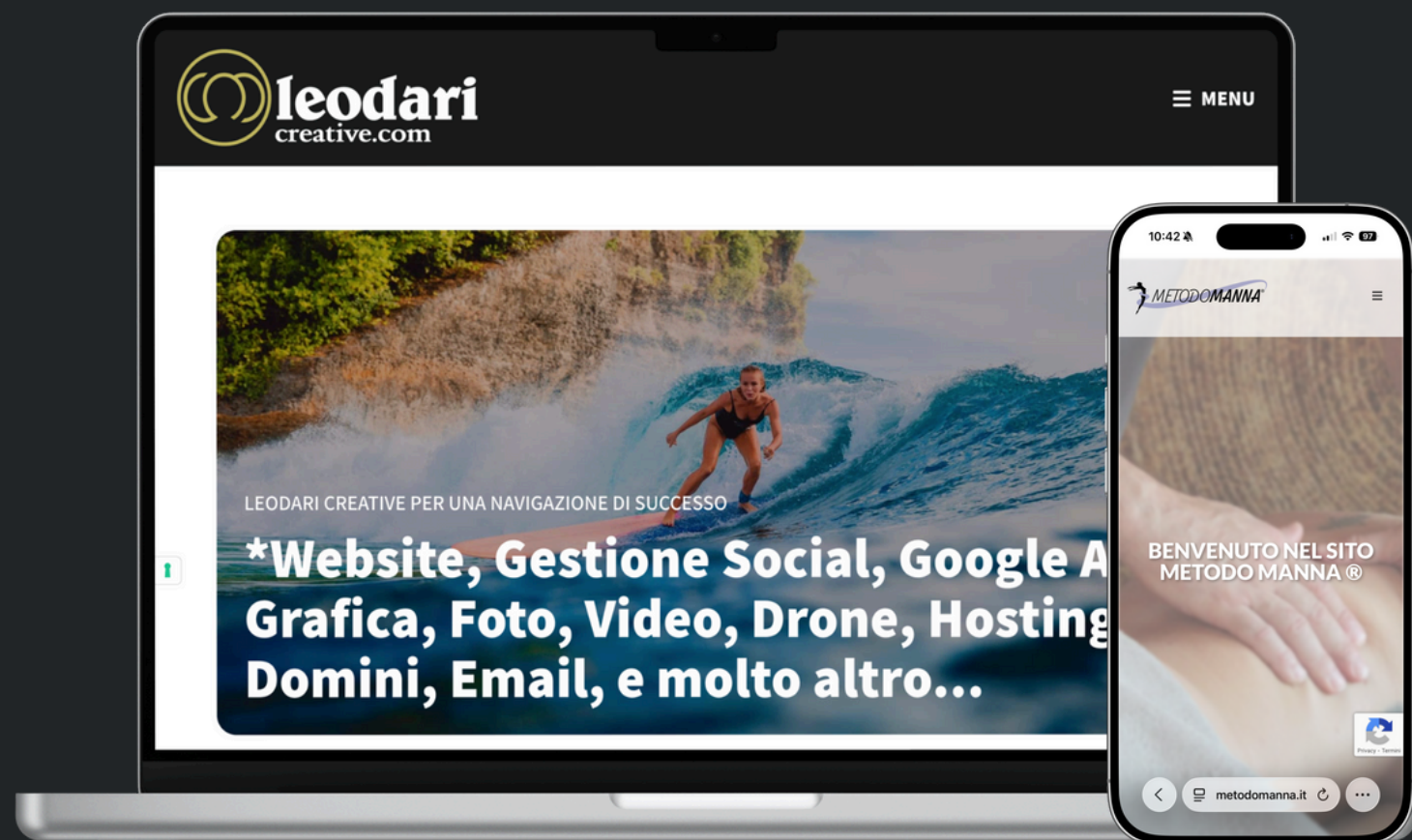
Durante l'università ho svolto uno stage di sei mesi presso **l'Agenzia di Comunicazione Leodari Creative**, dove ho avuto l'opportunità di lavorare a fianco del founder e di sperimentare un ambiente collaborativo e stimolante.

Questa esperienza mi ha permesso di mettere in pratica e approfondire competenze in comunicazione e design, lavorando su progetti reali e utilizzando software Adobe per creare contenuti innovativi.

Ho acquisito esperienza pratica nella realizzazione di siti web, nella creazione di loghi, nello sviluppo di brand identity e nella redazione di copy coinvolgenti, affinando le mie abilità tecniche e critiche.

Attività principali:

- Sviluppo di siti web con WordPress
- Graphic design (Illustrator, InDesign, Photoshop)
- Ideazione e sviluppo di brand identity
- Digital marketing
- Content creation e copywriting



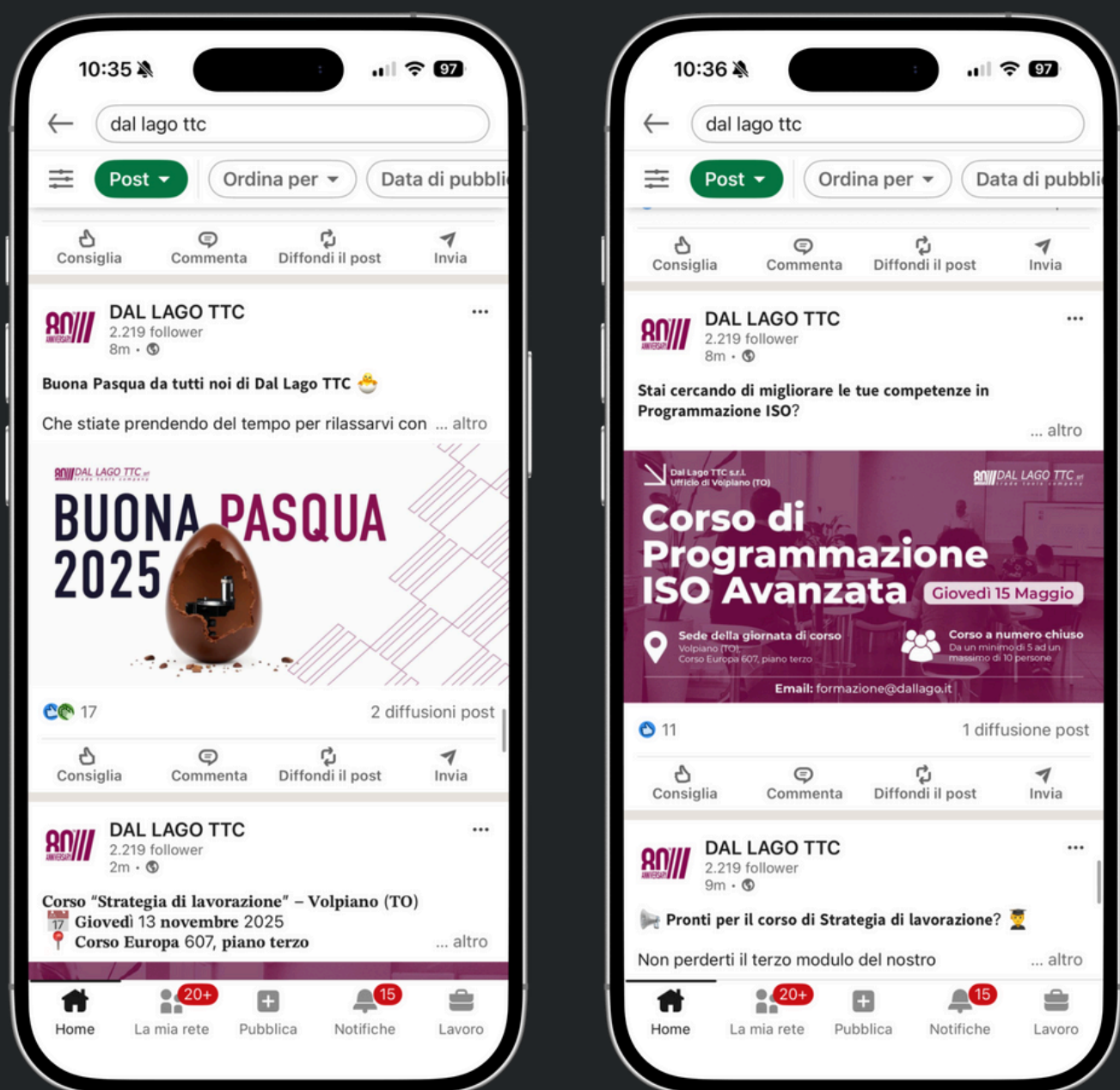
DAL LAGO TTC

La mia esperienza da dipendente.

La mia esperienza in Dal Lago è stata breve, poiché poco dopo ho deciso di intraprendere un percorso più autonomo e stimolante, ma ho comunque portato risultati concreti.

Dal Lago è un'azienda tradizionale e ho introdotto idee innovative, come la creazione di video per LinkedIn, in cui specialisti spiegavano le differenze tra i prodotti tramite mini-lezioni e conferenze.

Mi sono occupata anche del rebranding e del restyling del sito web, rendendolo più chiaro e fruibile per i consumatori, e ho supportato alcune attività B2C dell'azienda sviluppando strategie mirate per i diversi brand presenti nel portfolio.



SHOOTING



Con chi lavoro:

Collaboro con **aziende** e **liberi professionisti** che:

- vogliono comunicare in modo strategico
- credono nel valore dei contenuti digitali
- cercano una presenza social curata e consapevole
- sono pronti a mettersi in gioco

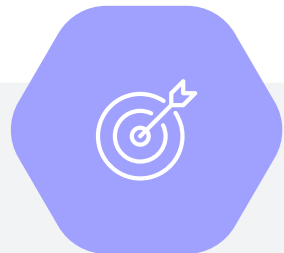
*Non voglio sprecare ne il vostro ne il mio di tempo, denaro o risorse, quindi decido di collaborare solo con coloro che **credono nel mio lavoro**.*



COME LAVORO

Primo incontro e definizione del progetto

Ogni collaborazione inizia con un incontro conoscitivo, in cui il cliente mi racconta i suoi obiettivi, le sue esigenze e cosa sta cercando.
Sulla base di queste informazioni, elaboro una proposta e un preventivo personalizzato.

**STEP 01**

Organizzazione del lavoro condivisa

All'inizio della collaborazione creo una piccola presentazione del brand ed un **foglio Excel condiviso**, questo diventerà il nostro punto di riferimento.

Il file è diviso in due parti:

- una sezione di backstage e comunicazione interna
- una sezione definitiva, sempre aggiornata, con i contenuti programmati per il mese

Lavoro sempre un mese in anticipo rispetto alla pubblicazione, per garantire organizzazione, chiarezza e continuità.

**STEP 02**

Piano editoriale digitale

Prima di ogni mese presento un piano editoriale digitale, costruito sulla base:

- degli obiettivi del cliente
- della tematica del mese
- di ricerche su trend e competitor

Il piano include idee di contenuto e copy.
Il cliente, in quanto professionista, può leggere, confermare o integrare le informazioni con il proprio punto di vista ed esperienza.

**STEP 03**

Creazione dei contenuti

Su richiesta, mi occupo direttamente della **produzione di foto e video**, utili alla creazione di reel, caroselli e altri contenuti social.
Ogni contenuto è pensato per essere coerente con la brand identity e con la strategia definita.

**STEP 04**

Grafica online e offline

Su richiesta realizzo **grafiche** per:

- caroselli social
- flyer promozionali
- biglietti da visita e materiali offline

Tutto il materiale visivo mantiene coerenza con l'identità del brand, sia online che offline.

**STEP 05**

Grazie dell'attenzione

*Spero di aver fatto una bella
impressione e se ti ho lasciato un po' di
amaro in bocca, va bene lo stesso il
caffè fa anche questo.*

Contatti:



angilella.elisa@gmail.com



www.angilellaelisa.it

