

VareseNews

“Crea reazioni e sii fedele”: i requisiti per il vero marketing on line

Pubblicato: Martedì 19 Luglio 2016



E' stato un successo **“I passi per promuovere la tua tua attività on line“**, il workshop gratuito che si è tenuto nella sala Giorgio Protasoni di Cna Varese ieri, 18 luglio 2016. Un workshop che ha innanzitutto “svegliato le coscienze” sul marketing on line, che sfrutta cioè dei mezzi che ormai sono usatissimi da tutti ma ancora non molti collegano a una attività professionale. E invece: «Avete bisogno di un piano per raccontare sul web la passione per il vostro lavoro – ha spiegato **Diego Ricci**, esperto di web marketing e socio della MarkCom studio di Marketing, relatore dell’incontro – E non bisogna cadere nella tentazione di abbreviare le tappe. Non ci si può accontentare: la comunicazione sul web, per essere efficace, richiede un’analisi meticolosa».

Il marketing sul web non può senza dubbio essere frutto di “fai-da-te”, anche se la tentazione è grossa, visto che tutti utilizzano i social network personalmente mentre invece è fondamentale: «Costruire un team vincente: la scelta delle persone è fondamentale, le persone devono essere competenti, creative, disposte al dialogo. Con loro va definita la strategia e le tattiche da utilizzare per raggiungere gli obiettivi – spiega Ricci – Ma **quasi mai il patrimonio di conoscenza necessario è già presente in azienda**. Il bagaglio tecnico è garantito dai consulenti e dalle agenzie che offrono servizi di Web Marketing. **Ricordati però: tu devi essere parte attiva del team. Se non sei coinvolto in prima persona, il tuo progetto sta già fallendo**».

“Fare affari sul web presuppone poi, innanzitutto, una forte conoscenza di sè: **«Sul web i clienti sono in**

attesa di risposte. Ma sapete quali sono i vostri clienti? Quali sono le loro esigenze? Definire il piano di web marketing vuol dire conoscere se stessi, il mercato, i clienti, gli obiettivi e le risorse a disposizione. Ecco le domande principali».

Stare on line è un attività che non può essere fatta a casaccio e ha bisogno di alcuni, fondamentali, punti fermi che non tutti, ancora ora, hanno: «Promuovere attività online presuppone che la tua ci sia con un sito internet. **Il sito è la tua casa.** È il primo obiettivo da raggiungere. Senza visibilità non c'è nessuna possibilità di conquistare gli altri obiettivi – è stato chiarito nel workshop – Inoltre, poiché le persone utilizzano i social network, leggono i post e seguono altre persone e aziende, la propria attività deve essere presente anche lì, con profili personali e pagine aziendali».

Alla fine, dopo tanti sforzi, si è riuscito a contattare il cliente, a fargli mettere mi piace sulla pagina, a farlo iscrivere alla newsletter. E' sufficiente? No, è solo il primo passo di una relazione che per essere proficua non può che continuare: «Il visitatore è diventato un Cliente. Eppure non è questo il traguardo, non basta: “**Crea relazioni e sii fedele**” Questo è il vero traguardo. Si raggiunge compiendo le azioni che servono a mantenere un Cliente e a confermare le sue aspettative. Come? Fornendo contenuti sempre aggiornati e interessanti, dando risposte puntuali a commenti o richieste di chiarimento sui social. Commentando su altri blog. **La fedeltà è un obiettivo che si raggiunge creando relazioni**».

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it