

Cosa sono e a cosa servono i social media

Pubblicato: Mercoledì 9 Novembre 2022



La nuova vita che stiamo iniziando ad utilizzare tanto, anche troppo, è il mondo virtuale dov'è possibile trovare **nuovo pubblico, nuove occasioni lavorative e perfino diventare famosi**. La verità è che oggi siamo totalmente travolti dal mondo di *internet*.

Gli spazi virtuali che siamo abituati a usare, che sono **piattaforme, siti web, e-commerce, blog** e via dicendo, sono sempre più interessanti. Per riuscire a rimanere dei soggetti che hanno realmente un buon traffico di utenti è preferibile che ci siano dei **professionisti che possano poi dare dei consigli**.

Però sapete esattamente cosa sono i **social media**? Si confonde facilmente questo termine con gli *influencer* oppure si pensa che essi siano solo i *social* come *Facebook* o *Instagram*. La situazione invece è molto diversa.

Il termine **social**, deriva da **sociale**, cioè da **interesse pubblico**, media invece dall'utilizzo di *internet*. Per questo esso recupera piattaforme, social, siti **web, blog e poi community, forum** ed altri luoghi di discussione. Gli utenti amano molto parlare e confrontarsi su argomenti di vario genere, ma vogliono avere delle risposte. Grazie a questo **nuovo metodo di spazio, si riescono a creare ottime strategie di marketing** che sono perfette per avere una buona e variegata pubblicità.

Lo **scopo finale è quello di essere presenti nella vita degli utenti** poiché essi sono clienti che andranno ad acquistare prodotti e servizi.

Creare un “social”, ma “media”

Usare il *social* permette di avere una forte **differenza della pubblicità e del suscitare interesse rispetto ai canali tradizionali**. Non è possibile più continuare ad usare solo la pubblicità cartacea, come i volantini oppure i cartelloni pubblicitario, al giorno d’oggi chi li legge più?! Lo stesso vale per la radio e la televisione. Diciamo che **l’attuale clientela è molto distratta e questo vuol dire che non è più possibile affidarsi** a questi mezzucci che non portano più guadagno.

Le persone hanno bisogno di avere continuamente un **contatto interattivo** perché è solo in questo modo che è possibile convincerli nell’acquisto.

Le aziende, imprenditori e anche le persone comuni, che operano nel settore degli spettacoli oppure di vendita diretta, non sono assolutamente esentati dal prendere coscienza che se gli affari non vanno bene e perché non c’è un **buon social che parli di loro**.

Insomma dovete **affidarvi a dei professionisti per la creazione del vostro spazio** e quindi del vostro *social* per non rimanere indietro e fallire con la vostra attività.

Quali sono i benefici di questo spazio virtuale?

I **vantaggi di creare un proprio social sono quelli di attirare un target di clientela** che si interessi al vostro prodotto o servizio, che vi segua e vada poi a comprare. L’obiettivo finale è in fondo quello di farsi pubblicità ed è per questo che è importantissimo suscitare interesse.

Modelli/e o attori/e, gli **influencer**, non sono altro che metodi di sponsorizzazione di prodotti dove però essi devono creare un contatto diretto con il **proprio pubblico per riuscire a interessare** e quindi a spingere queste persone a comprare.

Praticamente si ha un **contatto continuativo con del pubblico** che vi segue e quando proponete in vendita nuovi prodotti o servizi, si avrà una vendita sicura e di buone proporzioni.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it