

Visibilità online. Cosa può fare il web marketing per te?

Di Enrico Franchini

Martedì 01 Ottobre 2013 14:21 - Ultimo aggiornamento Lunedì 06 Luglio 2020 13:24



Fresca di pubblicazione una ricerca di Nielsen volta a misurare in tutto il mondo il grado di fiducia dei consumatori nell'advertising ci conferma che i consigli degli amici online (il famoso passaparola) si guadagna la fetta più grande di fiducia.

Se il 40% degli italiani intervistati dichiara di fidarsi dei consigli di acquisto veicolati dai siti aziendali, anche le campagne di email marketing hanno conosciuto nel 2013 un incremento di credito proveniente dai buyers: il riconoscimento dato a newsletter e DEM sale del 33%, rispetto al 26% del 2011. Un italiano su tre (il 32%) dichiara inoltre di essere affezionato alla pubblicità nell'ambito dei social network, anch'essi in crescita quanto a fiducia catturata (social networks Italia 2011 pari al 23% vs 2013 pari al 32%).

Cosa ci dicono questi dati?

Gli strumenti che il complesso universo del web marketing ci mette a disposizione vanno sfruttati al meglio perché è e sarà sempre più importante contare su una presenza digitale estesa a tutte le leve e le aree che toccano il web: dalla pianificazione di un modello di business sino all'uso professionale dei social network per diffondere il proprio brand.

Altrettanto vero è che le attività che compongono il caleidoscopico mondo del web marketing sono il risultato di un mix strategico che molte volte appare frammentario e dai confini labili. Per fare chiarezza e aiutarvi a comprendere cosa può fare il web marketing per voi, in questo articolo vi propongo le prime 3 tappe di un percorso che vuole collegare obiettivi specifici ad azioni e strumenti idonei

1. Farsi riconoscere online: una sfida che dovete vincere.

Portare la propria immagine online è una sfida tutta da giocare in termini di coerenza e chiarezza comunicativa. La vostra identity online deve riflettere i vostri prodotti e servizi in modo inequivocabile, senza lasciar adito a possibili fraintendimenti.

Strumenti: planning, meaning, emotions. Tre parole chiave che vi consentiranno di

Visibilità online. Cosa può fare il web marketing per te?

Di Enrico Franchini

Martedì 01 Ottobre 2013 14:21 - Ultimo aggiornamento Lunedì 06 Luglio 2020 13:24

approdare online forti di un'identità salda.

2. Generare il bisogno: sviluppare interesse verso il mio prodotto o servizio.

Molti bisogni sono latenti: il potenziale cliente non <https://pornmobile.online> sa di averli finché non conosce il prodotto o servizio adatto a soddisfarli. La pubblicità mirata è la via da intraprendere per raggiungere il target di riferimento e contribuire alla generazione di bisogno.

Strumenti: Facebook Advertising, display advertising e campagne DEM.

3. Intercettare il bisogno: emergere tra i competitors e farsi trovare.

In questa fase l'utente conosce le proprie necessità e sta cercando qualcosa di specifico. È il momento propizio in cui occorre farsi trovare, puntando sull'ottimizzazione del sito e sul posizionamento nei motori di ricerca.

Strumenti: SEO (onsite), Keyword advertising, sito mobile.

Quanto state sfruttando gli strumenti di web marketing, e con quali risultati?

Scrivete a marketing@hoopcommunication.it: fino al 31 dicembre provvederemo a fotografare il vostro potenziale di mercato di riferimento e a fornirvi una mappa della vostra presenza on line.