

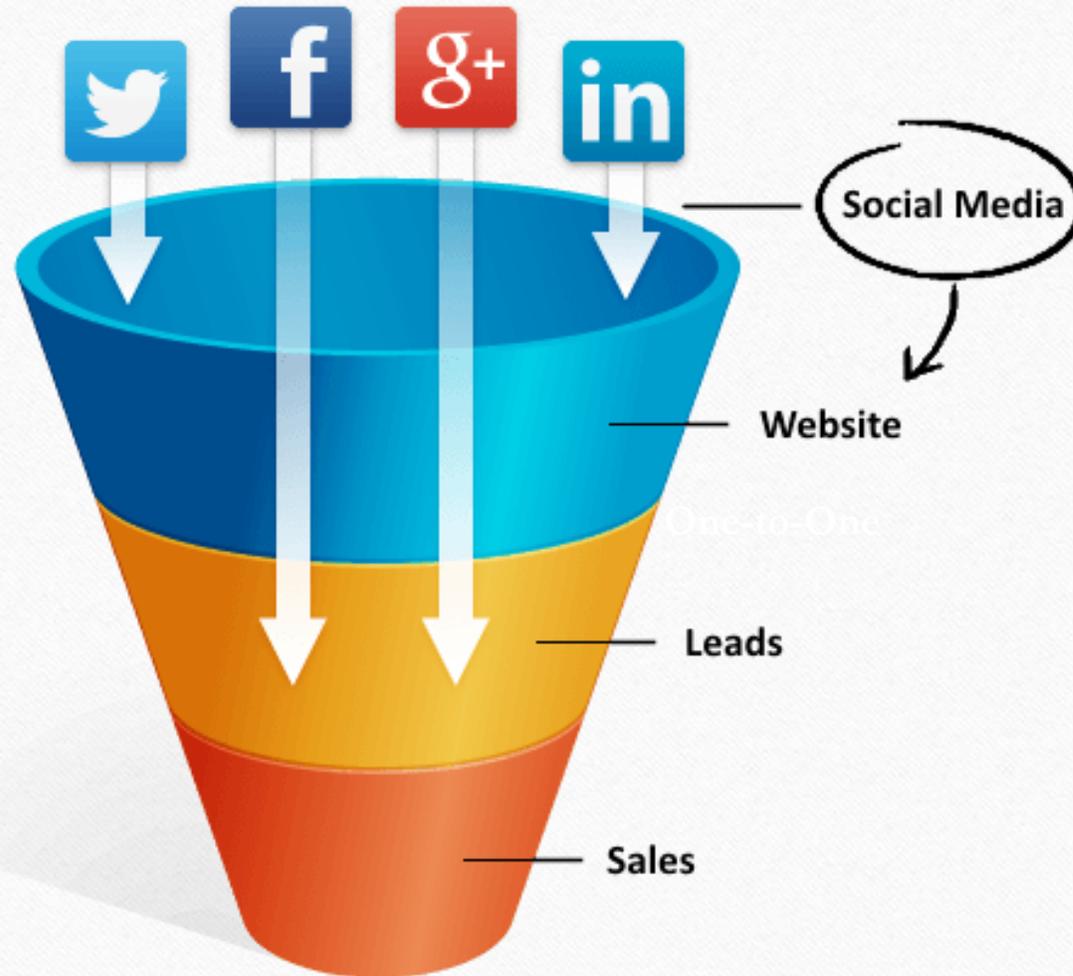
Social Media Marketing



www.webmarketingconsulenza.com



Social Media Funnel





Social Media Strategy



L'azienda non deve essere su ogni Social Network: meglio investire tempo e risorse sui media online all'interno dei quali si concentrano i macro segmenti socio-demografici di riferimento



Social Media Strategy





Social Media Strategy

Si passano circa 3,6 ore al giorno sui Social Media

- I. 4,2 ore utenti < 35 anni
- II. 3,1 ore utenti tra 35 - 49 anni
- III. 2,8 ore utenti > 50 anni

Bastano 2 ore al giorno
per gestire una campagna di marketing
continuativa sui Social Network,

WM TI INSEGNA COME FARE!!





Social Media Benefits

1. Riconoscibilità della marca

I Social rendono la marca riconoscibile e accessibile alla clientela potenziale, trasmettono parallelamente un senso di familiarità ai clienti esistenti.

Esempio: un utente Twitter scopre una realtà commerciale dopo aver letto un commento su un post presente nello flusso di notizie di questo Social e, successivamente, la cerca in modo esteso su altre reti sociali.



Social Media Benefits

2. Maggiore fedeltà alla marca

I brand che si impegnano sui social godono di un maggior tasso di fedeltà da parte della clientela.

Un piano di Social Media Marketing strategico può rivelarsi estremamente influente su specifiche nicchie di consumatori. A livello globale, circa il 53% delle persone che seguono le aziende o i personaggi d'interesse in ottica "Social" sono più fedeli a queste ultime.



Social Media Benefits

3. Opportunità concrete di convertire Lead

Ogni post pubblicato su una piattaforma Social è un'opportunità per convertire un potenziale cliente (Lead) in un nuovo cliente!

Nuovi clienti ed esistenti possono iniziare a interagire sui Social (senza intermediazione da parte dell'azienda di riferimento) generando azioni indirette di miglioramento della reputazione del marca.



Social Media Benefits

4. Alti tassi di conversione

Le attività di Social Media Marketing producono tassi di conversione tra clientela potenziale e acquisita anche maggiore del 100% rispetto ai Mass Media tradizionali.

Il tutto è derivante dal processo di umanizzazione (aziende che agiscono e vengono interpretate come persone) intrinseco nelle attività di marketing generate sui Social Network.



Social Media Benefits

5. Forte autorevolezza della marca

Più persone interagiscono sugli account Social dell'organizzazione, più prezioso e autorevole risulterà il brand agli occhi della clientela potenziale e acquisita.

Se si riesce a collaborare con i "principali influenzatori" di settore sulle principali reti sociali, l'autorità della marca salirà esponenzialmente.



Social Media Benefits

6. Flusso di traffico in entrata

Senza Social Media, il traffico in entrata sul sito web aziendale è limitato alle persone che già hanno familiarità con la singola realtà oppure a quelle che trovano la stessa attraverso i motori di ricerca.

Ogni contenuto pubblicato sui Social Network è un sentiero aggiuntivo che porta verso la versione virtuale dell'azienda.



Social Media Benefits

7. Diminuzione dei costi relativi al Marketing

A partire da poche decine di euro al mese è possibile implementare campagne di Social Media Marketing in grado di produrre un significativo aumento di traffico verso le attività aziendali presenti nel particolare sito web.

Non è necessario preoccuparsi del budget perché è modulabile in tempo reale a seconda dei risultati ottenuti, basta monitorare con precisione il tasso di conversione delle attività di comunicazione e calibrare gli investimenti.



Social Media Benefits

8. Miglior posizionamento sui motori di ricerca

Google e gli altri motori di ricerca mondiali usano i dati sulla presenza o meno dei singoli siti web all'interno dei principali Social Network; lo considerano ormai un fattore significativo per classificare i risultati offerti all'utenza.

Le attività sui Social Media trasmettono un vero e proprio "segnale di vitalità" ai motori che conseguentemente privilegiano i siti con una forte presenza "sociale".



Social Media Benefits

9. Esperienze più ricche per i clienti

Ogni interazione ottenuta attraverso i Social Media è un'opportunità per dimostrare pubblicamente il livello di servizio offerto e arricchire il rapporto esistente con il pubblico preferito.

Esempio: se un cliente fa un apprezzamento o si lamenta di un prodotto su Facebook, è possibile fornirgli un feedback immediato che impatta in modo positivo sulla credibilità dell'azienda.



Social Media Benefits

10. Miglior penetrazione sulla clientela

Tramite "l'ascolto sociale" si ha l'opportunità di acquisire preziose informazioni relative ai desideri e alle necessità della clientela.

È possibile segmentare la clientela sulla base del livello d'interazione espresso verso particolari contenuti e misurare parallelamente l'efficacia delle attività promozionali pubblicate sui singoli Social Network.



Social Media Marketing

Lascia le tue
IMPRONTE

Attrai nuovi
SEGUACI

