



CAMERA DI COMMERCIO  
PALERMO ENNA

# COME PROMUOVERE L'ATTIVITÀ

# COME PROMUOVERE L'ATTIVITÀ SU INTERNET

Per far crescere la propria azienda è importante essere alla costante ricerca di nuovi modi per attrarre potenziali clienti. Il web è una delle alternative utili per generare contatti ed un modo semplice per promuovere il vostro business online. Infatti, ad oggi, internet è uno degli strumenti di marketing più economici per far conoscere la vostra attività. Abbiamo sviluppato un elenco di suggerimenti pratici per poter cominciare fin da subito a promuovere la vostra azienda:

- **Create un sito web.** Il sito web dovrà essere una sintesi delle informazioni più importanti da veicolare ai vostri clienti. Per progettare il nostro sito dobbiamo smettere per un momento di pensare all'offerta (a noi):
  - A chi siamo
  - Che cosa facciamo e concentrarci sulla domanda (a chi visita il sito) ponendoci alcune domande:
    - a. Chi è la persona che visita il sito?
    - b. Che cosa cerca?
    - c. Quali sono i suoi problemi e le sue necessità?

Ovviamente la creazione del sito web è solo il primo passo, i visitatori (potenziali clienti) non arrivano da soli, quindi a questo punto dovrete dedicarvi alla promozione del sito.

- **Fate sapere a tutti l'indirizzo del sito.** Assicuratevi che l'indirizzo del sito sia ben evidenziato sulla corrispondenza, sulla vostra pubblicità, sui vostri biglietti da visita. Stampatelo anche sui gadget e su qualsiasi cosa che possa veicolare il nome del vostro sito. Questo aiuterà a rendere visibile il vostro sito.
- **Aggiungete il sito alle web directory.** Le web directory sono progettate per dare visibilità ai siti web ed alle attività, spesso sono divise per regioni, province o anche per settore merceologico. Includete il vostro sito su tutte le directory che trovate sul web, è un'operazione semplice, gratuita e anche questa contribuisce a darvi visibilità sul web.
- **Inserite annunci online.** Tantissimi sono i siti che offrono la possibilità di inserire annunci online. La pubblicazione di un annuncio è gratuita e veloce e spesso questi siti fanno migliaia (alcuni milioni) di visite al giorno. Si tratta di un'ottima vetrina virtuale.
- **Inviare mail Promozionali.** Con il tempo createvi una mailing list dei vostri clienti che accettano le vostre comunicazioni via mail, sfruttate questa lista per inviare mail promozionali con offerte speciali, con coupon stampabili che danno diritto ad uno sconto su prodotti, in alternativa per gli auguri natalizi o per le comunicazioni. Attenzione però a non abusare di questo servizio, le comunicazioni andranno fatte periodicamente o occasionalmente, ricordate di non intasare la casella postale dei clienti.

- **Create un pagina/gruppo su Facebook.** Se non siete già iscritti, iscrivetevi a Facebook, un social network che riunisce milioni di visitatori che condividono esperienze quotidiane, raccomandazioni ed emozioni. Utilizzate e sfruttate questa risorsa per comunicare e pubblicizzare le vostre offerte promozionali ai vostri amici. Cercate di coinvolgerli e fatevi raccomandare ai loro amici.
- **Pubbligate un video su Youtube.** Questa è un'altra strategia semplice ed efficace. Producete un breve video in cui descrivete i vostri prodotti o servizi, comunicate qualcosa di importante o di utile. Potete recensire un prodotto, dare dei consigli per fare qualcosa, presentare una novità sul mercato o qualsiasi altra notizia degna di nota. Il video può essere prodotto in casa o nel vostro negozio con una fotocamera digitale e successivamente pubblicata su Youtube.
- **Publicità online.** Se oltre a sfruttare le risorse gratuite volete investire in pubblicità, allora potrete utilizzare il servizio di Google Adwords (si inseriscono annunci pubblicitari pagando pochi centesimi ogni volta che qualcuno clicca sul vostro annuncio) o in alternativa si possono contattare i webmaster o le redazioni dei siti di vostro interesse (quelli attinenti alla vostra attività) o ancora utilizzare i circuiti di banner pubblicitari.

- **Analizzare il traffico del sito.** Un grande vantaggio offerto dal sito web è quello che potrete analizzare il traffico generato dal vostro sito. Grazie a queste analisi potrete sapere quanti utenti hanno visitato il sito, quali pagine hanno visitato, e come sono arrivati al vostro sito (tramite motori di ricerca o altri link). Per fare queste analisi dovrete integrare il sito con degli strumenti di analisi gratuiti tipo: Google Analytics.
- **Perseverare per ottenere i risultati.** Non lasciatevi scoraggiare se il vostro sito ha poche visite. La promozione di un sito online a volte può essere lenta e necessita di costanza e pazienza. Durante i primi mesi probabilmente non vedrete grandi risultati, ma in questo periodo dovrete dedicarvi alla promozione ed alla costruzione di una rete di contatti (Facebook, Twitter, mailing list, ecc.) che vi saranno utili per il tempo avvenire.

Per concludere, se avete deciso di creare il vostro sito o se ne avete già uno, ricordate di aggiornarlo periodicamente e di mantenerlo sempre fresco. È inutile avere un sito vecchio e/o obsoleto, a volte potrà anche essere deleterio per l'immagine del vostro business. Se avete un sito o un blog aziendale dovrete rinnovarlo con informazioni e promozioni che attirino i clienti a visitarlo periodicamente in cerca di novità, offerte e consigli.



# PROMUOVERE L'ATTIVITÀ SU FACEBOOK

Comunicare attraverso i social media, al di là dell'enfasi e delle mode, è diventato “un modo nuovo di fare le cose vecchie” (comunicare con i clienti e i fornitori, proporre nuove idee e prodotti, ecc.). Non esiste una strategia giusta sul come comunicare, ma di certo ci sono molte possibilità e i vantaggi sono molti:

- Raggiungere un target preciso;
- Interagire con persone, comunicazione due sensi;
- Le persone possono influenzare la percezione che gli altri hanno di un brand;
- Costo/contatto basso.

Dal punto di vista del marketing, data la popolarità dello strumento Facebook, esso rappresenta una piattaforma ideale per promuovere un business:

- Social network con interazione a doppio senso (io chiedo amicizia e tu me la concedi);
- Pagina personale/aziendale, Gruppo/Pagina;
- Comunicazione destinata prevalentemente ai consumatori finali;
- Il prodotto/servizio si presta ad essere promosso attraverso una rete di relazioni.

Per fare del buon marketing su Facebook non è sufficiente aprire un account o una pagina con il nome della azienda sedersi ed aspettare che migliaia di utenti diventino “fan”.

1. Il primo passo e forse il più importante è creare una pagina dedicata alla vostra azienda, in questo modo potete fare determinate attività promozionali, inoltre chi è interessato può saperne di più e comunicare con voi.

La creazione della pagina è gratuita ed è da qui che metto in atto le azioni di marketing per sviluppare la popolarità del tuo “ marchio”.

L'azione successiva sarà quella di invitare amici e conoscenti a diventare fan della pagina. Per fare questo puoi usare il pulsante “suggerisci pagina ai tuoi amici”.

Dal momento che diventano tuoi fan, loro seguiranno il contenuto della pagina e potranno cliccare su “mi piace” se un contenuto è di loro interesse. Facendo questo attireranno l'attenzione dei loro amici e ti aiuteranno a farti conoscere ed a raggiungere potenziali clienti.

Il tuo compito sarà quello di aggiornare regolarmente la pagina con informazioni utili. Nella pagina infatti non devi postare solo offerte promozionali e novità del tuo business, ma devi dare informazioni utili a coloro che visiteranno la pagina, devi coinvolgerli e mostrare a loro la tua professionalità e conoscenza del settore, descriverci veri motivi perché dovrebbero comprare da te. Non postare solo pubblicità.

Il tuo compito è costruire un rapporto di fiducia con visitatori/fan della pagina, rispondi ai loro quesiti, dai loro consigli e pareri.

Occasionalmente proponi sondaggi ai tuoi fan, in tal modo verificherai la loro interattività e potrai ottenere un feedback sul tuo operato o su un determinato prodotto. Ricorda di inserire il logo della pagina Facebook ogni volta che farai pubblicità su carta stampata o sul web in modo da far sapere a tutti che sei sul social network e che in qualsiasi momento potranno interagire con te.

2. Il prossimo passo della strategia di marketing è investire in pubblicità pagata. Facebook offre un ottimo sistema di marketing che consente di creare un profilo dettagliato del cliente che si sta cercando.

Esempio. *Se voi promuovere un prodotto dedicato al pubblico femminile, quando crei il messaggio pubblicitario puoi selezionare il target a cui far visionare l'annuncio. Pubblico femminile, nubile, sai 14 ai 35 anni che parlano italiano e che risiedono a Roma. Il programma viene eseguito in modalità pay per clic, cioè si pagano solo i click che i potenziali utenti fanno sul tuo annuncio e che quindi sono realmente interessati al prodotto. In questo modo è possibile ottimizzare l'investimento pubblicitario. Inoltre, il costo di questo sistema è variabile, cioè sarete voi a decidere quando spendere. Ricordatevi che è importante studiare, sperimentare, partire (creare profilo, domande, risposte, ascoltare); può anche non essere necessaria una strategia predefinita, l'importante è fare test anche prevedendo una fase di prove ed errori, che vi aiuteranno a migliorarvi!*