

RISORSA GRATUITA

PRENDITI CURA DEL TUO CLIENTE

REGOLE DI BASE DEL BUON MARKETING

**PAROLE
AL VOLO**



parolealvolo.it



Analisi del Target, una azione preliminare fondamentale per non sbagliare mira!

- Identifica con chiarezza chi sono i tuoi clienti ideali in base a demografia e interessi.
- Prepara accuratamente una analisi di mercato che identifichi sfide, desideri, paure e bisogni del tuo cliente tipo.

Presenza Online:

- Crea un sito web chiaro e intuitivo con informazioni sui tuoi prodotti/servizi.
- Assicurati di avere profili completi e professionali sui social media.
- Pubblica contenuti di valore con regolarità
- Rispondi sempre rapidamente alle loro richieste, si sentiranno rassicurati.

Contenuti di Valore:

- Crea contenuti utili, come articoli, video o post sui social media, che risolvano problemi o rispondano alle domande dei tuoi clienti.
- Mostra come il tuo prodotto può essere loro utile, quali siano i suoi punti di forza e perché sia unico.

SEO (Ottimizzazione per i Motori di Ricerca):

- Utilizza parole chiave pertinenti nei tuoi contenuti per migliorare la visibilità online.

Social Media:

- Condividi contenuti interessanti e coinvolgenti per attirare l'attenzione dei potenziali clienti.
- Interagisci con il tuo pubblico attraverso commenti e messaggi.
- Fai in modo che la biografia dei tuoi social sia sempre aggiornata e professionale
- Se pubblichi delle foto o dei video fai attenzione che siano sempre di qualità, non sgranati, non fuori fuoco o con elementi di disturbo (rumori, persone estranee, oggetti indesiderati sullo sfondo etc.).
- Assicurati di scrivere in italiano corretto, usando un tono di voce personale e riconoscibile che deve sempre essere adeguato al tipo di cliente e al prodotto che proponi. Per vendere materiale sportivo o un gioiello non si può avere lo stesso stile di scrittura e tono di voce.



Email Marketing:

- Crea una lista di contatti interessati ai tuoi prodotti/servizi.
- Se non ne hai una inizia a costruirtela, offrendo uno sconto o un vantaggio ai clienti che ti concedono la loro e-mail ai fini di comunicazioni commerciali
- Invia email informative, offerte speciali e aggiornamenti regolarmente.

Collaborazioni e Partnership:

- Cerca sinergie con altre aziende o professionisti per raggiungere nuovi pubblici.
- Offri collaborazioni vantaggiose che possano portare valore a entrambe le parti.
- Individua sul tuo territorio un influencer positivo che possa essere testimonial della tua attività o che possa semplicemente provare il tuo prodotto o servizio e mostrarne l'utilità o la convenienza

Testimonianze e Recensioni:

- Raccogli testimonianze da clienti soddisfatti e condividile sempre sui tuoi canali.
- Rispondi alle recensioni in modo professionale e ringraziando, rispondi anche alle lamentele ringraziando dell'attenzione e cercando di capire sinceramente cosa non abbia funzionato.

Offerte Speciali e Promozioni:

- Crea offerte limitate nel tempo o pacchetti speciali per attirare l'attenzione dei potenziali clienti.
- Lavora se puoi sul «senso di urgenza» e sulla scarsità del prodotto.

Eventi e Workshop:

- Organizza eventi online o offline per presentare i tuoi prodotti/servizi.
- Fornisci valore attraverso workshop o seminari gratuiti.

Chat e Assistenza Online:

- Offri un modo semplice per i potenziali clienti di contattarti per domande o ulteriori informazioni.
- Fai in modo che l'Assistenza sia professionale e tempestiva



Follow-Up:

- Segui con gentilezza e interesse le persone che hanno mostrato interesse nei tuoi prodotti/servizi.
- Post vendita, se possibile, dopo qualche tempo, contatta li cliente per accertarti che tutto sia di suo gradimento, lo apprezzerà tantissimo.

Casi di Studio o Esempi di Successo:

- Condividi storie di successo di clienti che hanno ottenuto risultati positivi grazie ai tuoi prodotti/servizi.
- Fai in modo che i clienti siano invogliati a lasciare una recensione positiva

Ricorda di essere sempre genuino, rispettoso e professionale nelle tue interazioni con i potenziali clienti.

Concentrati sulla creazione di valore e sulla risoluzione dei loro problemi per costruire relazioni a lungo termine.

Vuoi saperne di più?

Prenota QUI una consulenza gratuita con me