

È MEGLIO FARE BENE O COMUNICARE BENE?

Io direi ne l'una e nell'altra. Solo un buon mix tra le due. Sicuramente chi non comunica, anche se bravo, non è conosciuto da nessuno.

Il professionista del prossimo decennio deve comunicare e deve disporre di un sistema di Web Marketing.

GET
READY!

PRIMA ORGANIZZARE:

1



IL DATABASE:

- 1 Fa mente locale di tutte le tue relazioni (colleghi, clienti, fornitori, partner, professionisti, consulenti, amici), prendi tutti i biglietti da visita e organizza il tutto nello schema excel già predisposto che potrà inviarti Michela.
- 2 Dal tuo "Client" di posta elettronica, estrai la lista di tutti i tuoi "contatti". Lo puoi fare attraverso la funzione "esporta contatti" che ti restituisce il backup di tutte le mail presenti in un file .CSV.

Organizzare questi dati in un CRM ti aiuterà a tenere costantemente monitorate tutte le tue relazioni. Avere un mailer ti consente di inviare comunicazioni mail di gruppo senza intasare la tua posta ma soprattutto avere un monitoraggio dettagliato di aperture e click.

2



IL PROFILO LINKEDIN:

Non puoi non essere nella rete professionale più grande del mondo. Pensi che sui social ci sia solo roba? Anche, ma ormai ci trascorriamo talmente tanto tempo che siamo interessati a tutto: ad acquistare, a fare politica, a comunicare e anche ad imparare qualcosa di nuovo. E un professionista non può mancare!

Chiedi e accetta collegamenti e pubblica le tue idee.

Unico accorgimento: non considerarlo un passatempo ma sii costante nelle pubblicazioni altrimenti non funzionerà mai. Non aspettarti risultati immediati, ci vuole un bel lavoro di semina per raccogliere risultati stupefacenti.

3



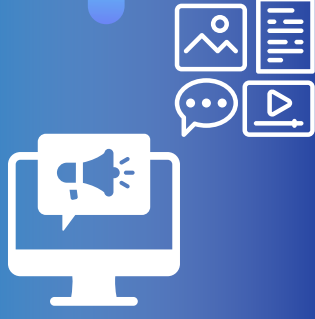
IL SITO E IL BLOG:

Se non sei online non esisti! Fa in modo che un utente che arriva sul tuo sito trovi in maniera semplice tutte le informazioni di cui ha bisogno.

Tara il tuo sito in base ai bisogni del pubblico che stai cercando e non in base a ciò che tu vuoi dire. Non parlare di te ma come tu puoi aiutare il tuo pubblico.

Fondamentale: mostra un sito attivo e movimentato. Non c'è nulla di peggio che vedere una cosa abbandonata a sé stessa. Inoltre la ricchezza di informazioni aiuta l'algoritmo di Google nell'indicizzazione.

4



I GRUPPI BROADCAST:

Ormai tutti fanno marketing con WhatsApp. La messaggistica veloce ti permette di raggiungere il tuo contatto in brevissimo tempo, catturare maggiormente la sua attenzione e avere feedback quasi immediati.

Potrai inviare di tutto: testi, immagini, video, documenti.

START

POI PARTIRE:

- 1 Crea un contenuto con il tuo logo: un video, un post, un articolo,... Qui possiamo aiutarti noi. Se non lo fai tu... possiamo farlo noi per te producendo contenuti di cultura aziendale sui temi legati al Cruscotto di Controllo®
 - 2 Invia una newsletter al tuo database con il contenuto creato. Tramite un Mailer (MailUp, MailChimp, SendinBlue, ...) importa la lista dei contatti ben organizzati nel file excel che abbiamo predisposto (file CSV dei contatti). Farai un invio massivo di mail con un solo click.
 - 3 Pubblica i tuoi contenuti sui Social e Sito: mi raccomando fai veicolare la notizia. Nessuno verrà sul tuo sito se con lo porti tu attraverso un social media. Lasciarla solo sul sito non servirà a nulla.
- Fà un post sul tuo profilo LinkedIn, pubblica su un gruppo, manda un WhatsApp... spargi la voce insomma!

