



CORSO INTELLIGENTE DI WEBMARKETING

gratuito- in modalità online

4 e 6 NOVEMBRE dalle 14,30 alle 16,00

Avanti tutta senza soldi

Non è un titolo acchiappa click, è la pura verità, rifletti:

- Quanto costava anni fa sviluppare un sito web?
- Quanto costava produrre e diffondere in televisione uno spot video?
- Quanto costava uno spot radiofonico?

Erano investimenti importanti, che solo le attività più strutturate potevano permettersi, solo chi aveva tanti soldi da investire nella pubblicità poteva raggiungere un pubblico molto vasto. **Oggi, grazie alla tecnologia di massa e alla diffusione dei social, è possibile raggiungere centinaia di migliaia di persone con piccolissimi investimenti.**

Ma è tutto gratis?

Praticamente sì, la maggior parte dei siti web viene sviluppata con Wordpress, gli e-commerce con Woocommerce che sono piattaforme opensource, cioè **chiunque può scaricarle gratuitamente e realizzare il proprio sito. Esistono addirittura strumenti pronti all'uso** come Wix e Shopify dove a seguito di una semplice iscrizione è possibile costruire pagine web e popolare il catalogo on line con pochi click, insomma la tecnologia di massa ha permesso un abbattimento drastico dei costi e **la possibilità di raggiungere un pubblico vastissimo**. Se invece vogliamo fare personal branding o vogliamo metterci la faccia con un video ecco che possiamo produrre contenuti multimediali da caricare su youtube e sulle pagine social aziendali iniziando semplicemente con un buon cellulare di ultima generazione.

Facile no?

NO! sai perchè? Perchè se tutti hanno le stesse possibilità nasce un altro problema: ogni attività ha accesso agli stessi strumenti, può diffondere la stessa tipologia di contenuti e **il potenziale cliente non riesce a distinguere un'attività da un'altra** e la scelta a questo punto diventa casuale o **peggio ancora c'è la non scelta**, l'utente non percepisce il valore del prodotto/servizio e si affida ai grandi portali dove l'unico valore è il prezzo più basso.

Ma cosa fare allora per farmi scegliere?

Per farti scegliere devi imparare a comunicare nel modo giusto, **per vendere è necessario comunicare**, devi mettere in evidenza quello che offri, **devi posizionarti nel mercato e nella mente del consumatore**, due negozi di abbigliamento, ad esempio, possono lavorare benissimo anche molto vicini tra loro se sanno specializzarsi, se sanno **offrire ai clienti esperienze personalizzate**.

Perché è così importante il web marketing?

Google Adwords, email, indicizzazione dei motori di ricerca, i social, sono tutti canali di comunicazione che rientrano nelle strategie di web marketing e **sono gli strumenti in aiuto alle aziende e ai professionisti per facilitare la vendita di prodotti e servizi** raggiungendo il proprio pubblico quasi istantaneamente, creando di fatto una nuova possibilità per aumentare il fatturato, la web reputation e la brand awareness. Inoltre, la misurabilità di ogni azione di marketing e il monitoraggio dei risultati, sono caratteristiche uniche che permettono di ottimizzare le strategie e massimizzare i risultati, difficilmente riscontrabili nei media tradizionali.

Ma come faccio a comunicare online?

Le domande, i dubbi, le paure che spesso si riscontrano su chi muove i primi passi nel web marketing sono ricorrenti:

- Non so usare i social
- Non sono social
- Meglio Instagram, Facebook, LinkedIn o le email?
- Ma se poi sbaglio qualcosa?
- Ma cosa devo postare?

Le risposte sono relativamente semplici:

- **Avere consapevolezza delle proprie caratteristiche e peculiarità** che rendono unica un'attività esattamente come avviene nel punto vendita
- **Scegliere il proprio canale di comunicazione in base alla propria clientela**, se ad esempio il nostro pubblico preferisce Instagram e noi comunichiamo su Facebook le nostre possibilità di successo si abbasseranno drasticamente
- La comunicazione online è ottimizzabile, **l'errore non deve essere visto come un problema ma come una risorsa molto importante per correggere il tiro**, l'unico sistema per avere successo on line è testare, sbagliare, correggere, ottimizzare e testare nuovamente mantenendo quello che funziona e scartando quello che non va.
- Ci sono molti strumenti avanzati che permettono di interpretare il mercato per creare contenuti di valore, ma il più importante, quello che ogni attività ha a disposizione più spesso viene quasi sempre ignorato: **il feedback dei clienti**

Cosa imparerò nel corso?

Nel corso imparerai le linee guida per **posizionarti nella mente del consumatore, per avere un tuo posto nel mercato**, per scoprire come differenziare la tua attività e quali strumenti utilizzare per rendere efficace la tua comunicazione online **per fare in modo che sia il cliente a sceglierti e non tu ad inseguirlo con proposte commerciali**.

Come è strutturato il corso

Il corso si divide in 2 sessioni di 90 minuti per un totale di tre ore dove verranno toccate le principali tematiche del web marketing

Perchè è utile frequentare questo corso?

Il momento storico è uno tra i più difficile dell'epoca moderna, alla crisi economica si è aggiunta una pandemia che ha sconvolto le vite private e professionali **mettendo in crisi molte attività soprattutto le più piccole impreparate ai canali digitali**. I clienti sono ancora più distanti, le regole imposte hanno complicato l'accoglienza nel punto vendita ed hanno reso la situazione difficile, **la soluzione è arrivare direttamente dal cliente e proporsi attraverso canali sicuri con una diffusione quasi totale**. Quale strumento non abbandoniamo mai e utilizziamo più di ogni altra cosa? **Lo smartphone!** Se non comunichiamo nel modo corretto sfruttando questa opportunità **perdiamo l'occasione di parlare direttamente ai clienti**, se non comunichiamo on line perdiamo la possibilità di integrare quella parte di fatturato persa a causa delle nuove abitudini sviluppate dai clienti. **Comunicare on line è ormai diventato vitale per le aziende e le attività locali.**

Per info ed iscrizioni:

Confcommercio Academy- Michela Ferrari

Tel. 0372/567623

e-mail: formazionecr@confcommerciocremona.it