



Obiettivo Digitale

Strumenti e tecniche che aiutano piccole
e medie imprese ad aumentare le vendite
con investimenti ridotti

GIOVEDÌ 2 LUGLIO 2020

SALA DEL TORRIONE, SPILAMBERTO

a cura di Luigi Resta





Obiettivi

FORNIRE GLI STRUMENTI NECESSARI PER
COMUNICARE IN MODO CHIARO E
PERSUASIVO

FORMARE LE MINIME COMPETENZE PER
CREARE E SVILUPPARE LA PROPRIA
IMMAGINE DIGITALE





Programma

PRIMA ANCORA DI ESSERE DIGITALI SIAMO PERSONE E PENSIAMO

GOOGLE MY BUSINESS: IL MINIMO INDISPENSABILE PER FARTI
TROVARE SU INTERNET

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?

ECOMMERCE: LA VIA DEL COMMERCIO DIGITALE. POSSO
COMBATTERE CON AMAZON?

INESPERTI MA NON INGENUI: NON FACCIAMOCI INCANTARE DALLE
SIRENE

TECNICHE, STRATEGIE, ANALISI, CASI DI STUDIO PER RENDERE
ANCHE DIGITALE IL LATO UMANO DELLA TUA IMPRESA

PRIMA ANCORA DI ESSERE DIGITALI SIAMO PERSONE E PENSIAMO



persona

termine di origine
etrusca che
significava
«maschera teatrale»



E tu,
che "persona" sei?

LUIGI RESTA

#HUMANIZEYOURSELF

#USOCONSAPEVOLEDEISOCIALMEDIA

PRIMA ANCORA DI ESSERE DIGITALI SIAMO PERSONE E PENSIAMO

CHI SONO?

CHE PROBLEMA RISOLVO?

PER CHI LO RISOLVO?

Compiti per voi da svolgere a casa:

Definisci CHI SEI E COSA OFFRI seguendo lo schema:

- (1) Il nostro PRODOTTO/SERVIZIO,**
- (2) con le seguenti CARATTERISTICHE,**
- (3) aiuta il nostro CLIENTE**
- (4) a risolvere un determinato problema**
- (5) raggiungendo un obiettivo e rispondendo ad una specifica esigenza.**

Esempio:

- (1) Realizziamo prototipi**
- (2) in plastica resistente alle intemperie.**
- (3) Aiutiamo la tua officina**
- (4) ad ottenere ricambi fuori produzione**
- (5) in 48 ore dalla richiesta, direttamente a domicilio.**

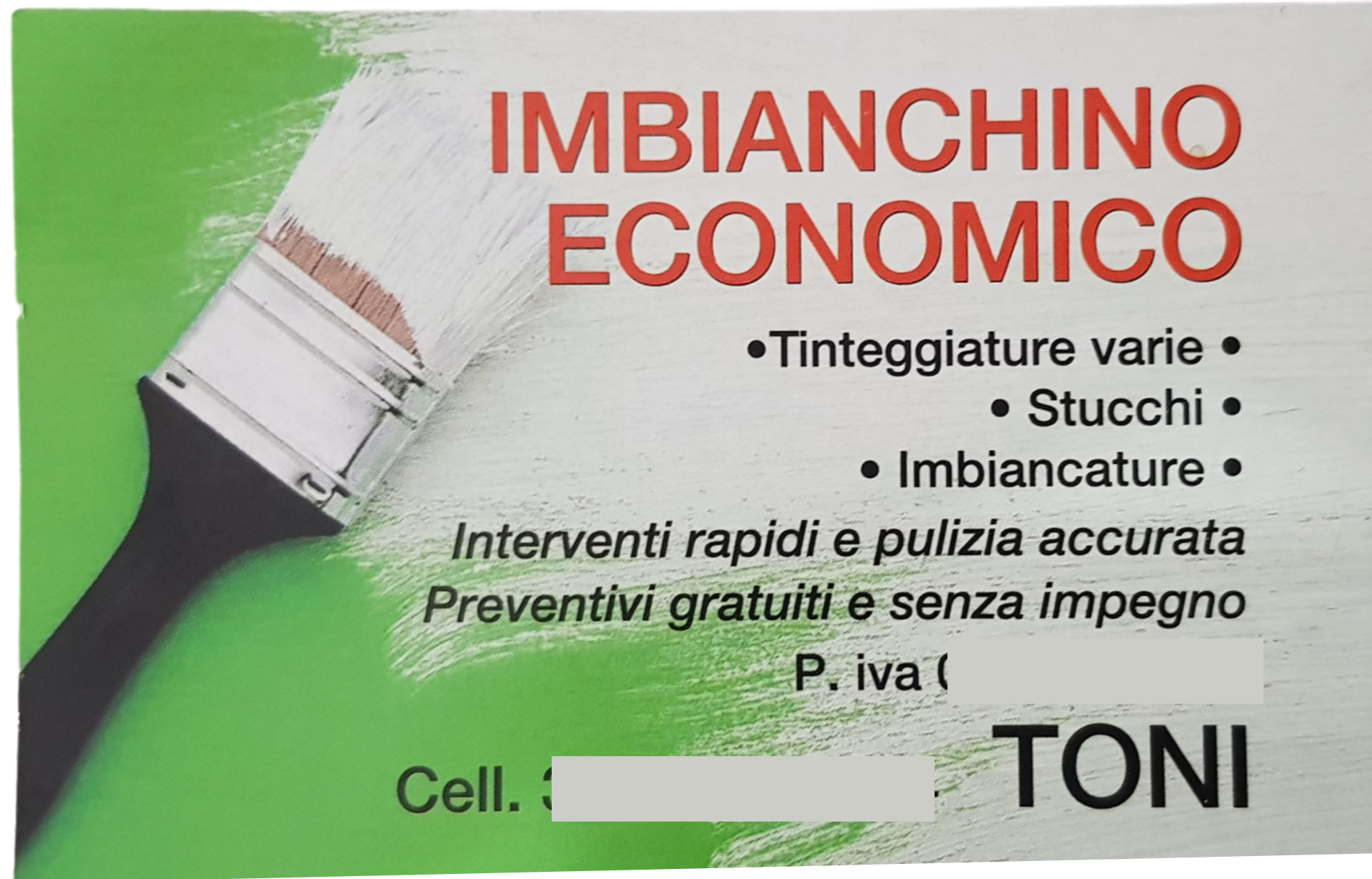
PRIMA ANCORA DI ESSERE DIGITALI SIAMO PERSONE E PENSIAMO

ATTENZIONE:

PROMETTI SOLO SE LO PUOI MANTENERE

SICURO CHE PUOI CONSEGNARE LE TUE PIZZE ENTRO 10 MINUTI DALL'ORDINE?

PRIMA ANCORA DI ESSERE DIGITALI SIAMO PERSONE E PENSIAMO



IMBIANCHINO ECONOMICO

- Tinteggiature varie •
- Stucchi •
- Imbiancature •

Interventi rapidi e pulizia accurata
Preventivi gratuiti e senza impegno

P. iva ([REDACTED])

Cell. [REDACTED] **TONI**

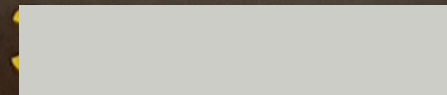
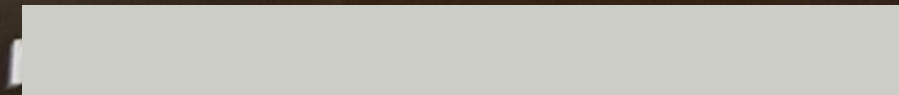
PRIMA ANCORA DI ESSERE DIGITALI SIAMO PERSONE E PENSIAMO

MARIO CASA



*Interventi idraulici- montaggio miscelatori
e doccia - scarichi - perdite acqua - riavvio
caldaie - aperture porte e cambio serrature
ripristino tapparelle/serrande ed infissi -
montaggio elettrici - aria condizionata -
ripristino guasti - lavori edili in generale.*

Si effettua servizio aggiuntivo di Pronto Intervento H24



GOOGLE MY BUSINESS: IL MINIMO INDISPENSABILE PER FARTI TROVARE SU INTERNET

**Google My Business è uno strumento
GRATUITO
che ti consente di gestire la presenza online
della tua attività locale su Google, compresi
Ricerca e Maps.**

**Che tu abbia già un sito web o stia iniziando a costruire la tua
presenza online, puoi creare una scheda di attività commerciale che
faccia presa sui clienti e ti aiuti a distinguerti dalla concorrenza.**



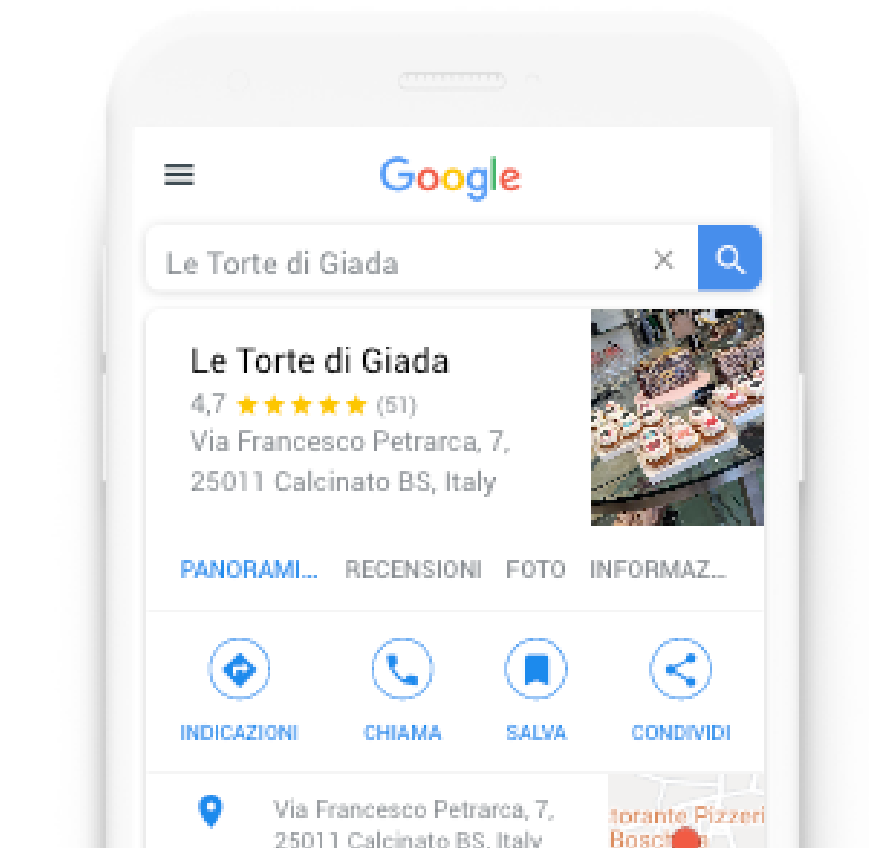
GOOGLE MY BUSINESS: IL MINIMO INDISPENSABILE PER FARTI TROVARE SU INTERNET

Cosa puoi fare con Google My Business

- 1) Mostrare sul Web informazioni accurate sulla tua attività.
Orari, sito web, numero di telefono e sede.**
 - 2) Interagire con i clienti
Pubblica foto della tua attività e dei prodotti e dei servizi offerti.
Raccogli e rispondi alle recensioni dei clienti.**
 - 3) Attirare nuovi clienti
Migliora la presenza online della tua attività così da permettere a nuovi clienti di trovarti. Indirizza i clienti al tuo sito web.**
- Possibilità di utilizzare annunci basati sulla posizione con le campagne a pagamento di Google Ads in modo da raggiungere un pubblico ancor più vasto.**

GOOGLE MY BUSINESS: IL MINIMO INDISPENSABILE PER FARTI TROVARE SU INTERNET

**Come registrarsi
collegati a: <https://business.google.com/create>
e segui il percorso guidato per aggiungere la tua attività**



Trova e gestisci la tua attività

🔍 Digita il nome della tua atti...

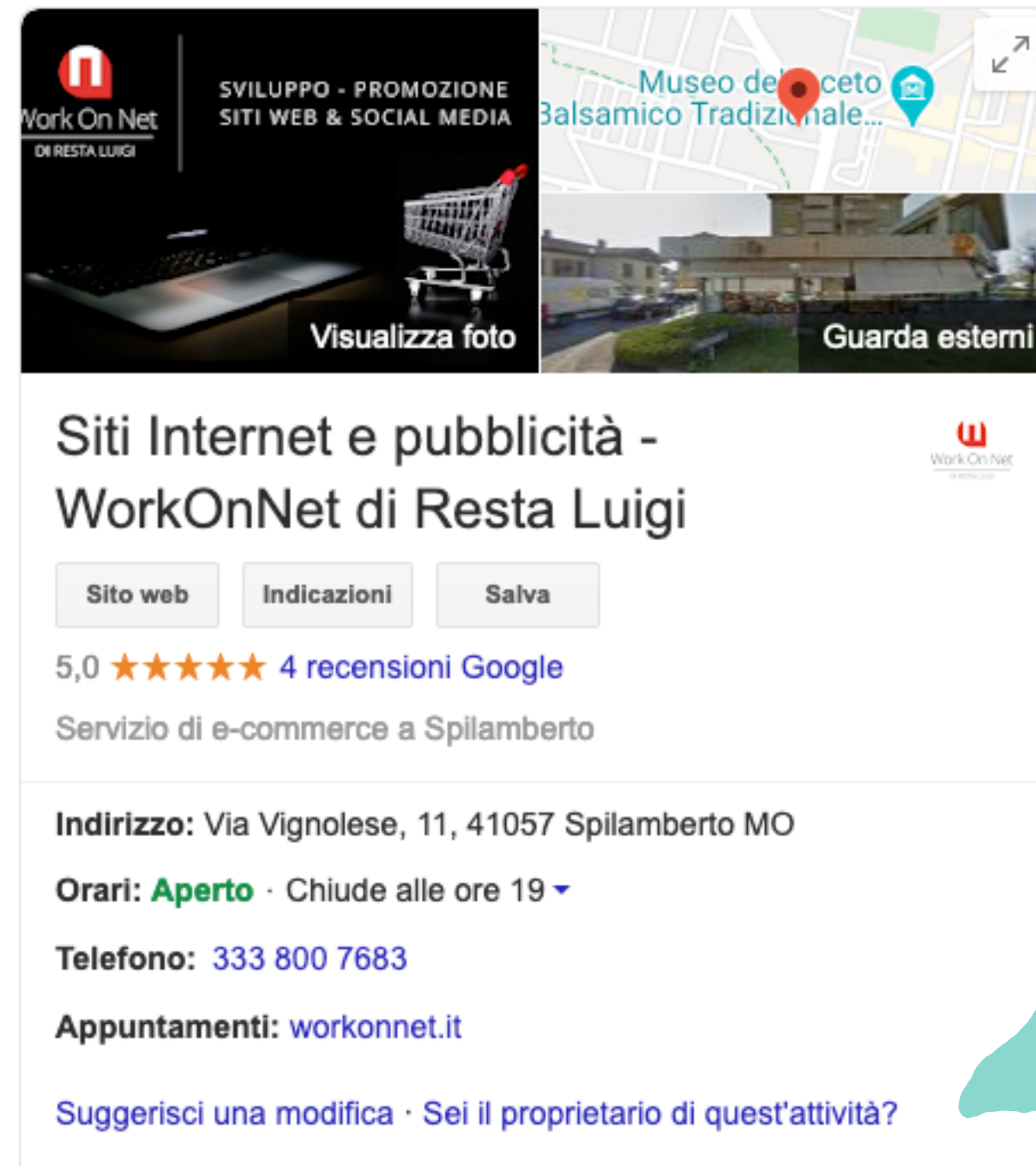
Non trovi la tua attività?

[Aggiungi la tua attività su Google](#)

**La guida passo-passo per registrarti la trovi anche qui:
<https://support.google.com/business/answer/6300665>**

GOOGLE MY BUSINESS: IL MINIMO INDISPENSABILE PER FARTI TROVARE SU INTERNET

Se la vostra scheda è già presente su google, dovete assolutamente reclamarla per poterla modificare e sfruttare al meglio



GOOGLE MY BUSINESS: IL MINIMO INDISPENSABILE PER FARTI TROVARE SU INTERNET

Ok, scheda verificata e di mia proprietà. E ora?

- 1) Tieni aggiornate le informazioni sull'attività: verifica la correttezza delle informazioni visualizzate dagli utenti di Google quando cercano la tua attività o i prodotti e i servizi che offri.**
- 2) Crea una scheda di attività commerciale di forte impatto: aggiungi foto, servizi, post e aggiornamenti per attrarre potenziali clienti. Ricevi recensioni e avvia conversazioni. Guarda le statistiche per misurare l'efficacia della scheda.**
- 3) Migliora il posizionamento nei risultati di ricerca locale su Google: migliora le tue informazioni per aumentare al massimo la frequenza con cui i potenziali clienti potrebbero vedere la tua attività nei risultati di ricerca locali.**

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?

CHI SEMINA...

Creare il marchio/immagine, diventare autorevoli attraverso l'esposizione della propria competenza per risultare utili al nostro pubblico.

Trasmettere valore, essere riconosciuti come affidabili nei confronti dei clienti che trovano coerenza tra l'immagine creata e il servizio promesso e mantenuto.

Curare i rapporti con i clienti che diventeranno ambasciatori del nostro marchio/immagine contribuendo all'aumento della popolarità e al successo dell'attività

(...E CURA...)

...RACCOGLIE

Provate a identificare il vostro cliente tipo.

- Che lavoro fa?**
- Quanti anni ha?**
- Quali sono le sue esigenze?**
- Come possiamo aiutarlo?**

E infine:

Come possiamo "innescare" una relazione con lui?

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?

PERCHÈ UN'AZIENDA DEVE AVERE UN CANALE SOCIAL?

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?

PERCHÈ UN'AZIENDA DEVE AVERE UN CANALE SOCIAL?

Abbiamo l'occasione di offrire i nostri contenuti a una platea molto grande e possiamo ottenere preziose informazioni aggregate sul nostro pubblico

Ogni Social Media ha le sue caratteristiche e spinge gli utenti ad utilizzarlo con una intenzione specifica.

Se riusciamo ad intercettare queste "intenzioni di navigazione" siamo in grado di veicolare il nostro messaggio nel momento giusto al posto giusto.

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**2.6 Miliardi
di utenti attivi**



Gli utenti navigano *Facebook* con
una intenzione principale:

Intrattenersi

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**2.6 Miliardi
di utenti attivi**



33% ★

Cerca momenti di
intrattenimento

23%

Vuole tenersi
aggiornato su notizie

17%

Vuole seguire i
brand preferiti

11%

Mantenere un network
professionale

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**2.6 Miliardi
di utenti attivi**



Consiglio:

Per attirare l'attenzione dei tuoi potenziali clienti su Facebook, crea dei contenuti divertenti, che intrattengano il pubblico ma soprattutto creino un motivo per una discussione pacifica e costruttiva.

Non vendere, Intrattieni.

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**1 Miliardo
di utenti attivi**



Gli utenti navigano *Instagram*
con una intenzione principale:

Esplorare

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**1 Miliardo
di utenti attivi**



70% ★

Cerca nuovi prodotti
su Instagram

#Fashion,

E' uno degli hashtag più
utilizzati

68%

Cerca interazione con
Influencer e Creators

500k

Influencer attivi sulla
piattaforma

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**1 Miliardo
di utenti attivi**



Consiglio:

Per attirare l'attenzione dei tuoi potenziali clienti su Instagram, crea contenuti ad alto impatto visivo che permettano di esplorare nuovi mondi, non solo fisici, ma anche e soprattutto mentali.

Non vendere, fai esplorare.

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**330 Milioni
di utenti attivi**



Gli utenti navigano *Twitter* con
una intenzione principale:

Informarsi

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



330 Milioni
di utenti attivi



71% ★

Utilizza la piattaforma
per leggere le notizie

85%

Dei brand utilizza Twitter
per la Customer Care

80%

Degli utenti sono ricchi
Millennials

83%

Dei leader mondiali ha un
account Twitter attivo

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**330 Milioni
di utenti attivi**



Consiglio:

Per attirare l'attenzione dei tuoi potenziali clienti su Twitter, crea contenuti con un alto valore informativo, sintetici e con un pizzico di ironia.

Non vendere, informa.

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**2 Miliardi
di utenti attivi**



Gli utenti navigano *YouTube* con
una intenzione principale:

Imparare

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**2 Miliardi
di utenti attivi**



51% ★

Degli utenti impara
cose che non sapeva
fare prima

28%

Utilizza questa
piattaforma per passare il
tempo

19%

Prende una decisione
d'acquisto dopo aver
visto un video

19%

Ottiene informazioni
riguardo ciò che accade
del mondo

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**2 Miliardi
di utenti attivi**



Consiglio:

Per attirare l'attenzione dei tuoi potenziali clienti su YouTube, crea contenuti formativi che spieghino come utilizzare i tuoi prodotti o servizi simili.

Non vendere, insegna.

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**675 Milioni
di utenti attivi**



Gli utenti navigano *LinkedIn* con
una intenzione principale:

Fare Network

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**675 Milioni
di utenti attivi**



95% ★

Dei *recruiters* utilizza
Linkedin
costantemente

41%

Di milionari nel mondo è
un utente attivo di
Linkedin

80

Milioni di utenti attivi
su SlideShare

80%

Dei *leads* B2B vengono
generati tramite Likedin

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**675 Milioni
di utenti attivi**



Consiglio:

Per attirare l'attenzione dei tuoi potenziali clienti su LinkedIn, crea contenuti interessanti e altamente orientati al mondo lavorativo. Evita gif, emoji e contenuti fuori contesto.

Non vendere, crea opportunità.

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**800 Milioni
di utenti attivi**



Gli utenti navigano *TikTok* con
una intenzione principale:

Divertirsi

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**800 Milioni
di utenti attivi**



29% ★

*Di average
engagement rate*

52%

*Dei TikTokers utilizza un
iPhone*

41%

*Degli utenti ha una età
compresa tra 16 e 24
anni*

52

*Minuti al giorno spesi
dagli utenti sulla
piattaforma*

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**800 Milioni
di utenti attivi**



Consiglio:

Per attirare l'attenzione dei tuoi potenziali clienti su TikTok, crea contenuti originali e divertenti, ma soprattutto realistici. Proponi il lato "umano" del tuo brand, evita le promozioni.

Non vendere, diverti e divertiti.

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**320 Milioni
di utenti attivi**



Gli utenti navigano *Pinterest* con
una intenzione principale:

Ispirarsi

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**320 Milioni
di utenti attivi**



175 ★

Miliardi di Idee
presenti sulla
piattaforma

83%

Ha effettuato un acquisto
dopo aver visualizzato un
contenuto

72%

Utilizza pinterest per
decidere cosa
acquistare offline

85%

Utilizza la piattaforma
quando deve iniziare un
nuovo progetto

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?



**320 Milioni
di utenti attivi**



Consiglio:

Per attirare l'attenzione dei tuoi potenziali clienti su Pinterest, crea dei contenuti di ispirazione come liste di idee o suggerimenti, oppure elementi con un bel impatto di design (es. Outfit Abbigliamento o Arredamenti).

Non vendere, ispira.

SOCIAL NETWORK: QUAL È IL PIÙ ADATTO ALLA TUA ATTIVITÀ?

**CREA CONTENUTI COERENTI CON LA TUA OFFERTA
E CON LE "INTENZIONI" DEI TUOI UTENTI**

ECOMMERCE: LA VIA DEL COMMERCIO DIGITALE. POSSO COMBATTERE CON AMAZON?

PER EMERGERE RISPETTO ALLA CONCORRENZA DI AMAZON (E DI ALTRI CONCORRENTI) ESISTONO SOSTANZIALMENTE TRE METODI, PUOI USARLI TUTTI O IN PARTE, A SECONDA DI QUELLO CHE VENDI.

PUOI:

- 1) FARLO MEGLIO (CONCORRENZA SUL VALORE)**
- 2) FARLO VELOCEMENTE (CONCORRENZA SUL TEMPO)**
- 3) FARLO A MENO (CONCORRENZA SUL PREZZO)**

**C'È POI UN QUARTO METODO,
GRAZIE AL QUALE SI TENDE A VIVERE DI RENDITA, CIOÈ...**

- 4) FARLO SOLO TU**

ECOMMERCE: LA VIA DEL COMMERCIO DIGITALE. POSSO COMBATTERE CON AMAZON?

**TROVARE UNA NICCHIA DI MERCATO,
SODDISFARE UN BISOGNO E RENDERSI UNICI**

IN UNA PAROLA SOLA:

DIFFERENZIARSI

VIETATO IMPROVVISARE!

- 1) PROGETTARE**
- 2) REALIZZARE**
- 3) MIGLIORARE**

INESPERTI MA NON INGENUI: NON FACCIAMOCI INCANTARE DALLE SIRENE



"PRONTO? SIAMO DI GOOGLE?"

"SE, E ME A SAUN ED SPILAMBERT"

"CON NOI SARAI PRIMO SUI MOTORI DI RICERCA"

"BREV, ME A TRUCHÉVA AL CIAO"

TECNICHE, STRATEGIE, ANALISI, CASI DI STUDIO PER RENDERE
ANCHE DIGITALE IL LATO UMANO DELLA TUA IMPRESA

RUBRICA: "COSA HA LUI CHE IO NON HO?"

**ANALIZZIAMO LA CONCORRENZA PER VERIFICARNE I PUNTI DI
FORZA E STUDIARE LE MOSSE PER MIGLIORARE**

TECNICHE, STRATEGIE, ANALISI, CASI DI STUDIO PER RENDERE ANCHE DIGITALE IL LATO UMANO DELLA TUA IMPRESA



beachhead

è quella zona da
occupare all'interno
di un mercato già
presidiato da un
concorrente.



ricorda:
Testa di ponte!

LUIGI RESTA

#HUMANIZEYOURSELF

#USOCONSAPEVOLEDEISOCIALMEDIA

TECNICHE, STRATEGIE, ANALISI, CASI DI STUDIO PER RENDERE
ANCHE DIGITALE IL LATO UMANO DELLA TUA IMPRESA

BEACHHEAD:

**TESTA DI PONTE (O BEACHHEAD IN INGLESE) È UN TERMINE USATO IN AMBITO
MILITARE, INDICA UNA ZONA OCCUPATA ALL'INTERNO DELL'AREA
CONTROLLATA DAL NEMICO.**

**LA TESTA DI PONTE VIENE CONQUISTATA AL FINE DI STABILIRE LE BASI E LE
SISTEMAZIONI PER IL SUCCESSIVO AVANZAMENTO.**

TECNICHE, STRATEGIE, ANALISI, CASI DI STUDIO PER RENDERE
ANCHE DIGITALE IL LATO UMANO DELLA TUA IMPRESA

POSSIAMO PRENDERE IN PRESTITO QUESTO TERMINE PER IDENTIFICARE QUELLA STRATEGIA NECESSARIA PER ENTRARE IN UN MERCATO GIÀ PRESIDIATO DA ALTRI COMPETITOR, STUDIARLO E OTTENERE LE RISORSE UTILI PER POTER AVANZARE ED ERODERE ALTRE QUOTE DI MERCATO.

"OK, LUIGI, MA COME COSTRUISCO LA MIA 'TESTA DI PONTE'?"

1) RACCOGLI PIÙ INFORMAZIONI POSSIBILI SUL TUO "TARGET", PER ESEMPIO:
- ETÀ, QUALI PIATTAFORME SOCIAL UTILIZZANO, DOVE SI TROVANO, ECC

2) STUDIA E REALIZZA CONTENUTI NEL FORMATO A LORO PIÙ CONGENIALE:
- VIDEO, POST TESTUALI, ARTICOLI DI APPROFONDIMENTO, LIBRI, ECC

3) STUDIA LA CONCORRENZA:
- COSA RENDE IL LORO "PRODOTTO" UNICO?
- COME POTRESTI MIGLIORARLO?

LINK UTILI

Per registrarsi su **GOOGLE MY BUSINESS** collegati a:

<https://business.google.com/create>

e segui il percorso guidato per aggiungere la tua attività

La guida passo-passo per registrarti la trovi qui:

<https://support.google.com/business/answer/6300665>

Per una migliore esposizione anche in ambito "**Terre di Castelli**" consiglio vivamente di registrarti al portale <https://www.terredicastelli.eu/>

Per farlo clicca su <https://goo.gl/forms/ZX6RM4LKbM2HsbwB3>
e compila il questionario inserendo per bene tutte le informazioni richieste

Consiglio anche di registrarti al portale <https://sosspesa.com/>
per aggiungere la tua scheda visibile anche in ambito nazionale

Per farlo clicca su <https://sosspesa.com/aggiungi/>
e compila la scheda inserendo per bene tutte le informazioni richieste

OBIETTIVO DIGITALE



Work On Net

DI RESTA LUIGI

SVILUPPO & PROMOZIONE

LUIGI RESTA

Mobile: 333 800 76 83

Via Vignolese, 11
41057 - Spilamberto (MO)

P.Iva: 02793070364

Email: info@workonnet.it

Website: www.workonnet.it

