

6 PASSI PER TRASFORMARE PERFETTI SCONOSCIUTI IN NUOVI CLIENTI E PROMOTORI DEL TUO BUSINESS

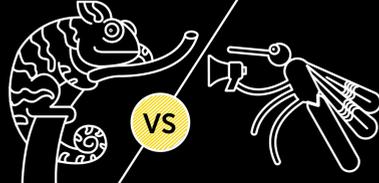
con **L'INBOUND MARKETING**



Oggi le persone desiderano informarsi sui prodotti e sui servizi di cui hanno bisogno senza essere interrotte durante le proprie attività.

Stanno imparando a difendersi dalle tradizionali tattiche del marketing, emerge quindi la necessità per le aziende di individuare nuove modalità di interazione, adeguandosi alle abitudini dei consumatori.

Stop marketing, start engaging.



L'inbound marketing nasce proprio a questo fine: anziché fare uso degli strumenti spesso invasivi del marketing tradizionale, come la pubblicità, mette al centro della propria strategia la creazione di contenuti rilevanti e utili per i potenziali clienti dell'azienda. Saranno proprio questi ad attrarre le persone al tuo brand, in modo del tutto naturale.

Il metodo per trasformare perfetti sconosciuti in clienti fidelizzati



1 Definisci le tue buyer personas

Le buyer personas sono **rappresentazioni semi-immaginarie del tuo cliente ideale**, un ritratto dettagliato con le sue caratteristiche, i suoi interessi e le sue sfide.

Ogni azione di marketing che intraprenderai d'ora in poi dovrà essere rivolta a soddisfare le loro esigenze.

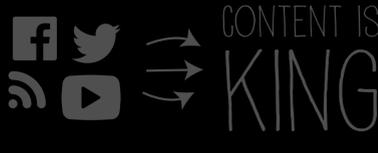
2 Crea contenuti rilevanti per il tuo target

Rifletti sul tuo prodotto o servizio e inizia a creare contenuti in grado di offrire delle risposte alle esigenze e agli interessi delle specifiche buyer personas da te individuate.



3 Attrai il tuo target

Individua i canali frequentati abitualmente dai tuoi potenziali clienti e studia una strategia per farti trovare facilmente. Attraverso i social media, il blog, le tecniche di posizionamento sui motori di ricerca (SEO) e le stesse pagine del sito, promuovi e rendi visibili alle tue buyer personas i contenuti che hai creato per loro.



4 Converti

Una volta che hai catturato l'interesse di queste persone, è il momento di ottenere informazioni su di loro: **in cambio della compilazione di un semplice form** con le loro informazioni di contatto, **offri il download gratuito di contenuti e documenti** che possano ritenere utili per vincere le proprie sfide, ad esempio un ebook o un white paper.

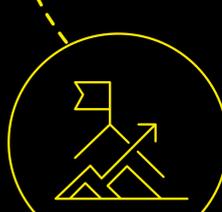


Rispetta il customer's journey (il percorso del cliente).

Ogni utente attraversa tre diverse fasi prima di procedere all'acquisto di un prodotto o servizio:

- **Consapevolezza:** prende coscienza di un bisogno da soddisfare o di un problema da risolvere;
- **Considerazione:** sulla base di tale esigenza sta cercando di capire chi sei e se puoi aiutarlo;
- **Decisione:** ha deciso di comprare un determinato prodotto/servizio e sta valutando a chi rivolgersi tra te e i tuoi competitor.

Contribuisci all'avanzamento dei tuoi lead da una fase all'altra, offrendo loro contenuti adeguati, per complessità e rilevanza, allo step in cui si trovano. (Ad esempio, in fase decisionale puoi proporre format più specifici come webinar o comparazioni tra prodotti).



5 Concludi

Una volta ottenuti i dati di contatto, instaura una relazione con i lead continuando ad offrire contenuti di valore che li coinvolgano e li aiutino a raggiungere una fase decisionale. **Attraverso processi come email nurturing, segmentazione dei contatti e l'utilizzo di specifici workflow**, accompagnali in un percorso personalizzato in base ai loro interessi, che li condurrà all'acquisto.

Monitorando le azioni svolte dai tuoi prospect sarai in grado di capire quando **saranno pronti per essere contattati dal tuo team vendite.**

IL MARKETING CHE PIACE ALLE PERSONE

6 Fidelizza e innesca il passaparola

Hanno acquistato il tuo prodotto? Questo è solo l'inizio: prenditi cura dei tuoi clienti, continuando ad interagire con loro e ad offrire periodicamente contenuti e informazioni rilevanti per le loro attività. Ne farai degli ambasciatori del tuo brand, che avvieranno il passaparola.



Vuoi creare una campagna di successo con l'inbound marketing?

Leggi questa guida per scoprire come!

Scarica l'ebook



Esc Agency
tel. 059.352708
fax. 059.9120234
info@escagency.it
www.escagency.it
Via dell'Artigianato 25
41030 Bastiglia (MO)

