

19 CANALI PER UNA CRESCITA ESPLOSIVA DEL TUO BUSINESS

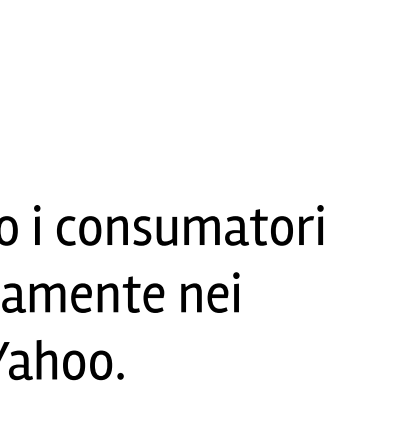
1 Marketing virale .il passaparola



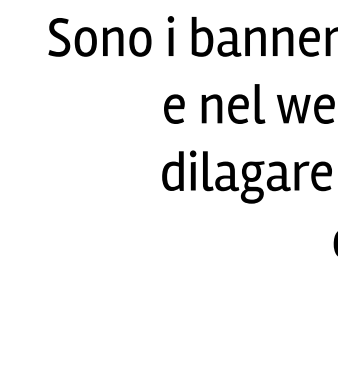
Hai presente quando un tuo cliente porta un nuovo cliente? Bene, questo è il viral marketing. Significa trovare il modo di avere nuovi clienti sfruttando i clienti esistenti: amici, colleghi e familiari magari offrendo loro una ricompensa.

2 Pubbliche relazioni .una scelta tradizionale

Con pubbliche relazioni si intende l'arte di "diffondere" il tuo nome attraverso i media tradizionali come, giornali, riviste e TV.



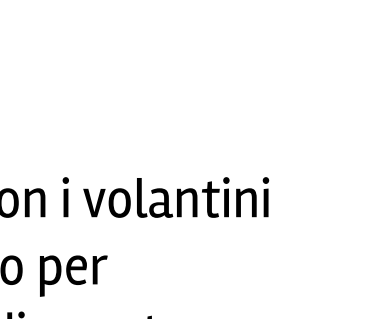
3 Search Engine Marketing .SEM



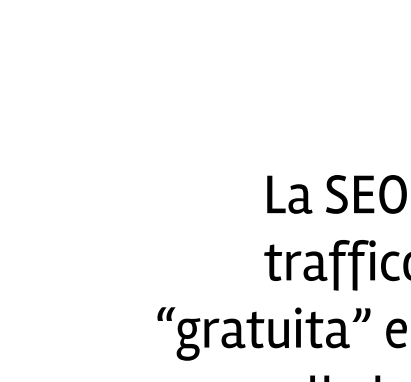
Ti dà la possibilità di promuoverti verso i consumatori attraverso pubblicità effettuata direttamente nei motori di ricerca come Google, Bing e Yahoo.

4 Social e display ads .i banner pubblicitari

Sono i banner pubblicitari che vedi nei social network e nel web in generale. Grazie alla popolarità e al dilagare di social e community, al giorno d'oggi i display ads rappresentano uno dei modi migliori per arrivare al cliente.



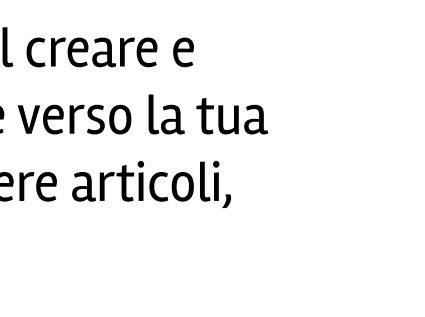
5 Pubblicità offline .approccio classico



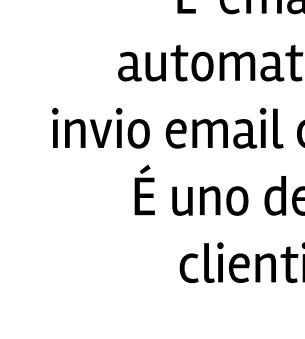
La pubblicità off-line è quella che fai con i volantini o quando usi un cartellone pubblicitario per promuoverti localmente. Fanno parte di questa categoria anche riviste, giornali, spot tv, radio nazionali e internazionali.

6 Search Engine Optimization .SEO

La SEO è il processo che ti permette di ricevere traffico sul tuo sito web in maniera "organica", "gratuita" e "naturale" attraverso i motori di ricerca, sulla base delle parole chiave con cui hai deciso di indicizzarti.



7 Content Marketing .contenuti per i tuoi clienti



È un approccio strategico focalizzato nel creare e distribuire contenuti rilevanti e di valore verso la tua audience. Alcuni esempi potrebbero essere articoli, guide, infografiche, ebook e webinar.

8 Email marketing .email irresistibili

L'email marketing non è altro che un sistema automatizzato e a volte anche personalizzato di invio email che ti permette di aumentare le vendite.

È uno dei modi migliori per convertire potenziali clienti (email-list), monetizzando allo stesso tempo quelli già esistenti.



9 Engineering as marketing .sviluppo strategico



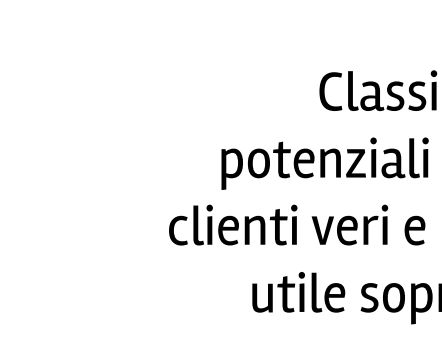
La strategia che ti permette di acquisire nuovi clienti attraverso risorse ingegneristiche. Per esempio creando strumenti di SEO analytics, website grader o widget gratuiti grazie ai quali potenziali nuovi clienti si riveleranno interessati anche ai tuoi servizi a pagamento.

10 Targeting blogs .lavorare sugli interessi

Significa mettersi in contatto con i blogs seguiti dai tuoi potenziali clienti per realizzare guest post, ottenere coverage, review o solamente per posizionare il brand del tuo business nel loro sito. Sicuramente questo è un dei metodi migliori per prendere la prima "ondata" di clienti e far crescere il tuo business.



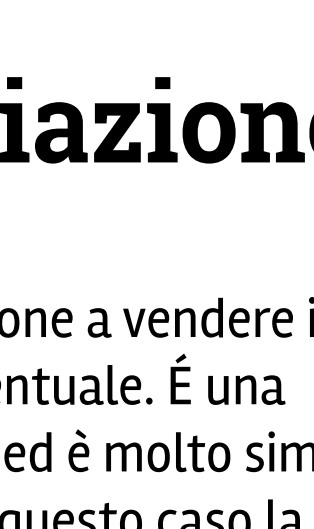
11 Business development .lavorare sulle relazioni



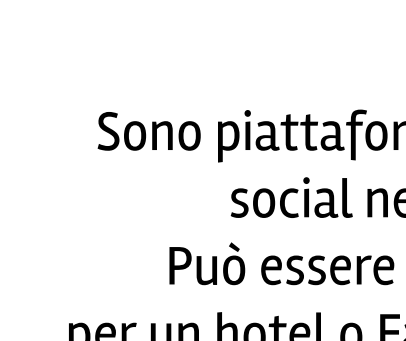
"Io faccio un piacere a te e tu ne fai uno a me" è un frase che ricapitola l'attività di business development. In sostanza può significare: siglare una partnership dare inizio ad una joint ventures, firmare un contratto di licenza e sviluppare altri tipi di collaborazioni con altre aziende per arrivare istantaneamente a migliaia di clienti.

12 Sales .contatto diretto

Classico concetto di vendita. Ti fai una lista di potenziali clienti, li contatti e provi a convertirli in clienti veri e propri (paganti). Il processo di vendita è utile soprattutto quando il prodotto o servizio da vendere è costoso.



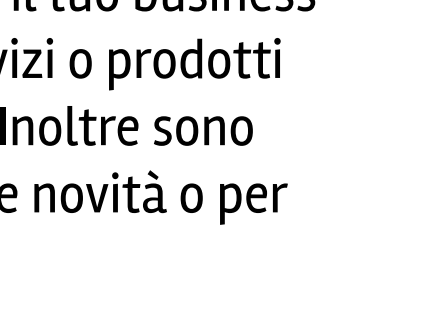
13 Affiliate programs .programmi di affiliazione



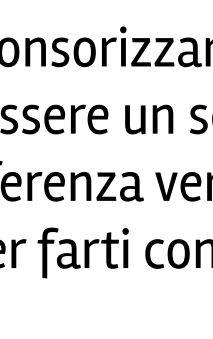
Si verifica quando coinvolgi altre persone a vendere il tuo prodotto lasciando loro una percentuale. È una strategia usata da migliaia di aziende ed è molto simile al business development, anche se in questo caso la partnership è tra l'azienda e un individuo.

14 Existing platform .piattaforme 2.0

Sono piattaforme esistenti come website, app store, social network che hanno già milioni di utenti. Può essere Tripadvisor per un ristorante, Booking per un hotel o Facebook per un salone di parrucchieri. Creare un audience da 0 è veramente difficile, queste piattaforme ti potrebbe semplificare dimolto il lavoro.



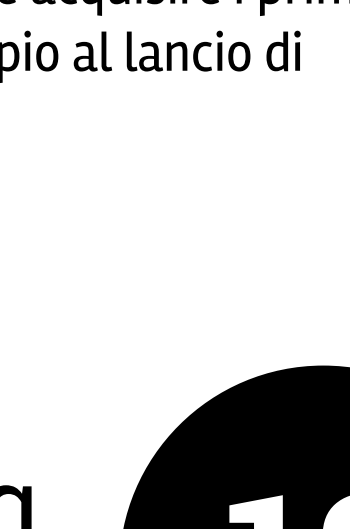
15 Trade show .occasioni uniche



Le fiere sono delle occasioni uniche per il tuo business perchè ti permettono di mostrare i servizi o prodotti che offri direttamente agli interessati. Inoltre sono buone opportunità per annunciare delle novità o per siglare delle partnership.

16 Offline events .eventi strategici

Sponsorizzare o promuovere un tuo evento, che può essere un semplice meeting tra appassionati o una conferenza vera e propria può essere una buona strada per farti conoscere e aumentare la consapevolezza del tuo brand.



17 Speaking engagements .raccontare la propria storia



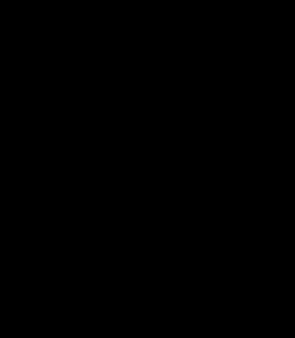
Mostrarsi di fronte ad un pubblico e raccontare in maniera coinvolgente la propria "storia" può risultare molto vantaggioso per farsi conoscere e acquisire i primi clienti, strategia molto usata per esempio al lancio di un nuovo libro.

18 Community building .creare un gruppo affiatato

È la strategia basata sul creare una community intorno alla tua azienda. Questo vuol dire incentivare lo scambio e le relazioni tra i clienti esistenti spingendoli inoltre al lavoro di coinvolgimento di nuove persone all'interno del cerchio aziendale.



19 Pubblicità non convenzionale .attirare l'attenzione



Sono tutte quelle trovate pubblicitarie realizzate allo scopo di attirare l'attenzione. Per esempio il giro del mondo in mongolfiera fatto da Richard Branson per promuovere il gruppo Virgin.