



digital Web party

ANDREA MARZARI

I social network: un altro canale per acquisire clienti

DWP – 2019

È possibile acquisire nuovi clienti dai social media?





The Customer Journey

La domanda che ci dovremmo fare prima di ipotizzare l'utilizzo dei social è: **dove si trova il mio target di riferimento?** Utilizza i social network? Se sì, quali, e come si comporta?





Il Processo Di Acquisto





Scoperta Del Problema

I social ci offrono la possibilità in partenza di **intercettare nuovi e potenziali clienti**, generare interesse intorno alla marca oppure raccogliere i contatti degli utenti potenzialmente interessati





Prospect, Ostriche e Perle





La Domanda Inconsapevole

L'insieme di persone che **non ricercano ATTIVAMENTE** e **ESPLICITAMENTE** un prodotto o servizio, ma che potenzialmente sono in target per il tuo business







Il Pixel



3 consigli che devi seguire per creare un post PERFETTO

- **Contenuti Audio e Video**
- **Attenzione alla Descrizione**
- **CTA (*Call To Action*)**



Testa, Misura e Ri-testa di nuovo

KPI importanti

- *Clic Sul Link*
- *Compilazione Form Contatti*
- *Prenotazioni*
- *Richieste Di Preventivo*
- *CTR e CPA*
- *Bounce Rate*

Vanity Metrics

- *Like*
- *Visualizzazioni*
- *Commenti*
- *Condivisioni*

Il risultato non è quello
che vedi sotto al post...

Grazie dell'attenzione!



Internetimage.it