

Come creare e gestire un strategia di marketing potente

Enrico Tosco



MARKETINGLAB
STATISTICHE IN CRESCITA



V-OSM



IMPRENDITORE
— **non sei solo**



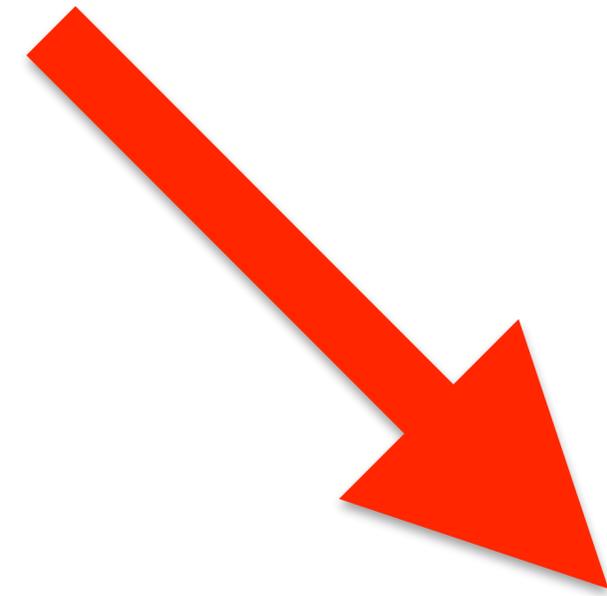
PARTNER D'IMPRESA
Legal Labor Fiscal

Cosa significa Marketing?

Market + ing



Mercato



**Partecipazione
Attiva**

Cos'è un mercato?

1. Esiste un gruppo di clienti chiaro e definito
2. Raggiungibile con strumenti di comunicazione che sai usare o che hai il budget per usare
3. Che ha un bisogno che non riesce a risolvere o che oggi risolve solo in parte
4. Che tu soddisfi pienamente con il tuo prodotto
5. E ha l'intenzione e i mezzi per acquistarlo

Cosa significa partecipare attivamente?

- Influenzare => Modificare un pensiero
- Persuadere => Le persone sono disposte ad acquistare
- Attivare => Far fare delle azioni

**Come creare una strategia
potente**

7 punti per creare una **strategia** di marketing potente

1. Definire il mercato di riferimento
2. Elaborare un sondaggio per capire cosa i clienti desiderano ora, che problemi hanno avuto in passato e cosa si aspettano dal futuro
3. Studiare come i concorrenti rispondono ai desideri dei clienti e formulare una proposta differenziante
4. Scegliere su quali strumenti comunicare in modo incessante
5. Creare un piano editoriale basato sul principio di dare massima priorità alla pubblicazione di contenuti di valore per il cliente
6. Elaborare una o più offerte di front-end veloci da spiegare e con un prezzo accessibile sulle quali concentrare il massimo sforzo
7. Analizzare settimanalmente le performance con l'uso di statistiche

Il Team di marketing

- Prima di delegare assicurati aver svolto in prima persona i punti da 1 a 4 della strategia
- Delega l'operatività MAI la strategia e gli obiettivi
- Affidati solo ad agenzie di marketing disposte a darti report settimanali del lavoro oppure crea un tuo reparto marketing interno

Perché comunicare?

