

IL PIANO DI MARKETING DIGITALE



Che cos'è un piano di marketing digitale?

Un piano di marketing digitale è un documento che contiene la pianificazione delle campagne o azioni di marketing digitale.

Contiene:

- Obiettivi di business a breve, medio e lungo termine.
- Le strategie per raggiungere gli obiettivi a livello digitale.
- I canali da utilizzare.
- Piani d'azione e di sviluppo.
- Investimenti e budget.
- Tabella di marcia.

Perchè fare un piano di marketing digitale?

- per attrarre, convincere e convertire, e far innamorare i tuoi clienti del prodotto o servizio;
- per programmare tutte le strategie e azioni per raggiungere i clienti di riferimento;
- per segmentare le campagne di marketing per apportare valore in ogni fase.

Come si fa un piano di marketing digitale

Step 1: Analisi della situazione

Step 2: Stabilire obiettivi

Step 3: Strategie digitali

Step 4: DEM

Step 5: Digital Marketing KPI e misurazione

Step 1: Analisi della situazione

	THREATS	OPPORTUNITIES
MERCATO	<p>Quali ostacoli posso incontrare? Cosa fanno i miei competitor? Problemi economici? Esiste una minaccia che impedisce lo sviluppo delle attività della mia azienda?</p>	<p>Di quali buone opportunità può approfittare l'azienda? Che informazioni abbiamo riguardo gli ultimi trend del mercato? Che cambiamenti tecnologici stanno avvenendo?</p>
	WEAKNESSES	STRENGTHS
COMPANY	<p>Come può migliorare la mia azienda? Cosa stiamo sbagliando? Qual è la debolezza più grande dell'azienda rispetto a fattori esterni? Quali fattori incidono negativamente sulle vendite o sullo sviluppo del progetto?</p>	<p>Quali sono i principali vantaggi della azienda? Che cosa la mia azienda svolge bene? Quali sono le nostre risorse? Quali sono i nostri punti di forza? Quali elementi influenzano lo sviluppo di una vendita?</p>

Step 2: Stabilire obiettivi

SMART GOAL SETTING

- S** Specific: Visits, Leads or Customers
- M** Measurable: Provide a number
- A** Attainable: Understand benchmarks
- R** Relevant: Relates back to overall end goal
- T** Timely: Include time-frame

Step 3: Strategie digitali

Segmenta la tua audience:

Crea le Buyer Persona: individuare i loro gusti, le loro esigenze o preferenze

Posizionamento:

comunica il tuo valore aggiunto, il motivo per cui il consumatore dovrebbe scegliere te e non la concorrenza. Comunica il tuo vantaggio

Content Strategy:

Creare, distribuire e gestire contenuti originali che attraggano i clienti e che rendano il tuo brand un punto di riferimento nelle loro teste.

Definire uno specifico piano di comunicazione per ogni canale.

Keyword Research:

identificare le keyword appropriate da usare correttamente nel tuo contenuto, per migliorare il posizionamento organico.

Calendario editoriale:

un content calendar è fondamentale per accertarti che la tua strategia funzioni. Fornisce valore, ti aiuta a pensare sulla lunga distanza e a ottimizzare le tue risorse. In un content calendar, dovresti includere la data di pubblicazione, l'autore, l'argomento del post, le keyword, i tag da usare e da prendere in considerazione e così via.

Social Posting:

scrivere articoli e promuoversi sui social selezionando l'audience, l'argomento, il tono e la frequenza con cui pubblicare.

Step 4: DEM

Direct Email
Marketing:
tecnica
comunicativa e
pubblicitaria che
utilizza messaggi
di posta
elettronica per
diffondere in
modo capillare un
messaggio
commerciale



Step 5: Digital Marketing KPI e misurazione

Valutare e monitorare ogni azione utilizzando i KPI per capire se abbiamo ottenuto il ROI che ci aspettavamo, espandere quello che ha funzionato e riprogrammare quello che non ha funzionato





Email Marketing



Trovare il successo con l'Email Marketing

- ☑ L'email marketing è uno degli strumenti più efficaci nelle campagne di promozione online.
- ☑ Un database profilato di "leads", se gestito con una comunicazione ottimizzata, può diventare una fonte molto interessante per il proprio Roi aziendale.



FATTORI DETERMINANTI PER UNA VALIDA STRATEGIA

Open Rate: numero di persone che aprono la nostra newsletter.

- ☑ L'open rate è un dato percentuale: abbiamo un database di 1.000 Leads: se all'invio della mia email 100 persone aprono la newsletter otterrò un Open Rate del 10%.



FATTORI DETERMINANTI PER UNA VALIDA STRATEGIA

Click to Rate

numero di persone che, dopo aver aperto la nostra newsletter, decidono di cliccare su un link inserito nella stessa (definito anche con la sigla CTR).

ESEMPIO

Abbiamo inviato 1.000 email e abbiamo un Open Rate del 10% (significa che 100 persone hanno aperto la nostra newsletter).

Se, su questa percentuale, il 10% dei lettori cliccano su un link inserito nella newsletter otterremo un CTR dell'1%

FATTORI DETERMINANTI PER UNA VALIDA STRATEGIA

Numero di invii mensili: quante volte, ogni mese, andremo a comunicare, attraverso una newsletter, una nostra comunicazione commerciale.



I fattori da valutare per un servizio di “Mailing”

Costo per invio Email

- ☑ abbonamento/costo x Email

Deliverability

- ☑ percentuale di email “effettivamente” arrivate nelle caselle dei destinatari, in base al numero totale di email inviate, con la nostra campagna di newsletter

Server Esterni



FATTORI DETERMINANTI PER UNA VALIDA STRATEGIA

Open Rate: numero di persone che aprono la nostra newsletter.

- ☑ L'open rate è un dato percentuale: abbiamo un database di 1.000 Leads: se all'invio della mia email 100 persone aprono la newsletter otterrò un Open Rate del 10%.



FATTORI DETERMINANTI PER UNA VALIDA STRATEGIA

Click to Rate

numero di persone che, dopo aver aperto la nostra newsletter, decidono di cliccare su un link inserito nella stessa (definito anche con la sigla CTR).

ESEMPIO

Abbiamo inviato 1.000 email e abbiamo un Open Rate del 10% (significa che 100 persone hanno aperto la nostra newsletter). Se, su questa percentuale, il 10% dei lettori cliccano su un link inserito nella newsletter otterremo un CTR dell'1%

FATTORI DETERMINANTI PER UNA VALIDA STRATEGIA

Numero di invii mensili: quante volte, ogni mese, andremo a comunicare, attraverso una newsletter, una nostra comunicazione commerciale.



Newsletter

BEST PRACTISES PER UNA NEWSLETTER EFFICACE

- Abbrevia l'oggetto: le email con un oggetto conciso hanno un tasso di apertura considerevolmente più alto.**
- Facilitare la rapidità di lettura e rendere completa l'informazione.**
- Evitare il rischio di "tagli" dovuti all'utilizzo di vari device (desktop, mobile, tablet)**
- Essere concisi e comunicare tutte le informazioni importanti all'inizio.**
- Inserire il brand name e far leva sulla brand awareness.**



Fai clic sull'e-mail per attivare il codice promozionale **T93FKT5TKY97**

Biglietti da visita

Marketing aziendale

Striscioni

Biglietti e inviti

Siti web

I nostri prodotti più venduti scontati fino al 50%

Risparmia sui nostri migliori
prodotti e personalizzati.

Approfittane



Calendari da parete con foto
-50%

Approfittane



Biglietti d'auguri
-50%

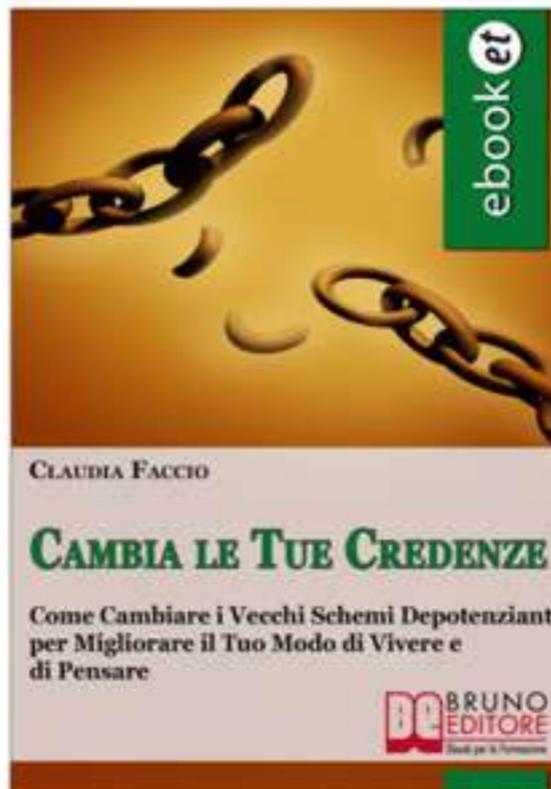
Approfittane



Biglietti da visita
-50%

Approfittane





Come si cambiano le credenze limitanti?

Chi non ha sentito in qualche momento della vita un certo senso di disagio e a volte sofferenza vera e propria nel vivere determinate situazioni e nel fare certe scelte? Credo che sia un'esperienza comune a tutti e proprio per questo "Cambia le Tue Credenze" vuole essere una guida pratica e veloce per ottenere gli strumenti necessari a rivedere ed eventualmente cambiare le Credenze Limitanti che ti fanno soffrire.

I condizionamenti ricevuti da famiglia, scuola, situazione sociale sono diventati le tue credenze e i tuoi valori e la buona notizia è che appena riesci a riconoscere il segnale di un eventuale disagio **puoi cambiare** in totale autonomia le credenze che ti limitano.

Come fare? Ecco 4 segreti che troverai all'interno dell'ebook:

Ryanair

30 RYANAIR
ANNI DI LOW COST 1985 - 2015

MERCATINI DI NATALE

DA PESCARA / TREVISO / CAGLIARI / PISA

FRANCOFORTE HAHN

DA **17,99€**

PRENOTA ORA >>

Mercatini di Natale da 17,99€

► Vola a **Francoforte Hahn** da 17,99€ [Prenota ora](#)

Se non vuoi più ricevere email da noi, [cancellati qui](#)
Ricevi questa newsletter perché sei registrato al database [boxofferte.com](#)
Se non visualizzi correttamente il messaggio [clicca qui](#)

TANNICO.IT

il vino si compra qui

[Catalogo](#) · [Best Seller](#) · [Distillati](#) · [Club](#)

SPEDIZIONI GRATIS PER
ORDINI SUPERIORI A 89€ 



Solo su Tannico.it trovi tante offerte esclusive sui migliori vini d'Italia. Le etichette più premiate e le piccole produzioni artigianali di qualità con sconti oltre il 40%!

Grandi vini italiani ad un prezzo incredibile...



BEST PRACTISES PER UNA NEWSLETTER EFFICACE

- Fai domande e metti fretta**
- Formulare una domanda nell'oggetto della mail è un modo molto efficace per catturare l'interesse del lettore e spingerlo ad aprire la mail.**
- Promozioni a scadenza, countdown e deadline sono forti stimoli all'azione perché creano nel lettore il senso di essere "a debito di tempo".**



Ciao Fabrizio,

Se non riesci a visualizzare l'e-mail, clicca [qui!](#)

Corso di laurea triennale in
**ECONOMIA
E COMMERCIO**
Con stage post laurea!



Facoltà di Economia



UNIVERSITÀ
eCAMPUS

Iscrizioni aperte A.A. 2015/16

Il corso di laurea in Economia e Commercio dell'Università eCampus è senza test di ammissione e **prevede uno stage post laurea** o un tirocinio in enti o istituti di ricerca, aziende o amministrazioni pubbliche.

Il corso di laurea

Trasmette agli studenti le conoscenze di base circa i principali ambiti dell'**organizzazione e gestione delle aziende** e gli strumenti analitici per l'interpretazione e la soluzione di problemi economici e gestionali.

Ideale per chi non può frequentare

Il corso di laurea è online: le lezioni sono sempre disponibili sul proprio computer. Questa modalità di frequenza è ideale anche per chi già lavora ma vuole conseguire una laurea per avere **maggiori opportunità di carriera**.

- 5 Facoltà
- 22 Corsi di laurea
- 7 Sedi di esame

**Possibilità di
BORSE DI STUDIO
per l'A.A. 2015/16**

**Perché scegliere l'Università
eCampus**

La didattica online permette di gestire lo studio in piena autonomia; solo gli esami si svolgono in presenza. Ogni iscritto ha

Problemi nel visualizzare l'email? [Clicca qui](#)

Prenota l'appartamento che più ti piace alla velocità della luce!



Ciao Fabrizio,

Offerte ancora più strepitose sui nostri alloggi in città esclusivamente per te, ma solo entro venerdì! Assicurati di prenotare il prima possibile per risparmiare 50€ sul tuo prossimo viaggio con Wimdu. Queste sono le occasioni per le quali non puoi permetterti il lusso di pensarci due volte!

Buon viaggio!

Valeria di Wimdu

Il tuo codice promozionale*

OTTIENI SUBITO IL TUO CODICE

amazon.it

Scopri **amazonbuyvip** il Club di Vendite Private di Amazon

NON PERDERTI
GLI SCONTI DI
QUESTA SETTIMANA!



dal 8/6 al 14/6

ENTRA >



PLATINIUM



dal 10/6 al 14/6

TOMTOM



dal 9/6 al 14/6

BLACK+DECKER



dal 8/6 al 14/6

amazon Prime | Offerte in Anteprema

SCOPRI DI PIÙ >

Accedi alle Offerte in Anteprema di Amazon BuyVIP con Amazon Prime

Ci auguriamo che tu abbia gradito ricevere questo messaggio. Se invece preferisci non ricevere comunicazioni di questa natura da [Amazon.it](#), [clicca qui](#)

Per i prodotti venduti da [Amazon.it](#), gli sconti sono sempre riferiti al prezzo di listino al pubblico o al prezzo precedente praticato su [Amazon.it](#), a seconda di quanto indicato.

Questo messaggio promozionale è stato inviato da un indirizzo di posta elettronica che non è abilitato a ricevere messaggi. Per contattarci visita www.amazon.it/contatti

Amazon EU SARL è una società a responsabilità limitata di diritto lussemburghese. Numero di registro: B-101818, 5 Rue Plaetis, L-2338 Lussemburgo.

Questo messaggio è stato inviato al seguente indirizzo di posta elettronica: info@fabriziorota.it



Scopri l'innovazione

Rimani aggiornato sul mondo di Talent Garden



**Digital Magics, Tamburi Investment
Partner e TAG insieme**

Fare sistema per far crescere l'Italia

*Metti un incubatore, una merchant bank e
un network di spazi di coworking insieme:
ecco che nasce il nuovo punto di riferimento
per l'innovazione italiana.
Una filiera unica e aperta per far crescere i
talenti del mondo digitale.*

[READ MORE](#)

**L'Archimede italiano che ha
inventato la luce perfetta per le foto**





Parlare in pubblico ti terrorizza?

Puoi **superare la paura** migliorando le tue capacità oratorie con le strategie per intrattenere una **buona conversazione**.

Puoi scoprire come **usare in modo efficace la comunicazione assertiva** e come sviluppare l'empatia per rendere il tuo messaggio più comprensibile ed efficace.

All'interno di questi 4 manuali troverai:

- le strategie per **coinvolgere emotivamente** tutta la platea;
- i consigli e gli esercizi per **migliorare le tue abilità nella conversazione** e nel Public Speaking;
- i segreti per **creare empatia** e renderti simile al tuo interlocutore;
- le strategie per **esporre in modo puntuale e completo il tuo discorso**;

Se ti interessa l'argomento e **vuoi rafforzare le tue abilità nel settore del Public Speaking** ti invito a consultare l'intero catalogo online di Comunicazione sul nostro sito cliccando qui: [Ebook di Comunicazione](#). Ti ricordo che è possibile **scaricare l'anteprima gratuita** di tutti i nostri manuali. Se invece preferisci la versione audio dei nostri ebook, clicca qui: [Audiobook di](#)

Non riesci a visualizzare la mail correttamente? [Clicca qui](#) per vederla col tuo browser

Segui le tue passioni. Trova il tuo scopo. Scopri la vera libertà.



Link Veloci

[Clicca qui per partecipare gratis](#)

[Invita i tuoi amici](#)

[Leggi di chi ha già partecipato](#)

Condividi la Meditazione



Per approfondire

[Domande e curiosità](#)

[Contattaci](#)

fabrizio,

il prossimo 29 Giugno inizierà il nuovo ciclo di meditazioni collettive gratuite *Il Destino nei Tuoi Desideri*: un percorso emozionante, intimo e profondo in cui risponderemo a 3 importanti domande:

chi sono io?

cosa voglio veramente?

come posso servire gli altri?

Per iniziare questo viaggio con noi, iscriviti e partecipa gratuitamente: [clicca qui](#).

Sono grato a tutti coloro che fanno parte della nostra comunità, che solo in Italia conta finora oltre 70.000 persone!

Durante questo percorso in 3 settimane, integreremo mente, cuore e anima per farci un'idea chiara su cosa è veramente importante per noi, in modo da poterlo perseguire con intenzione, focus e consapevolezza. **Quando ci connettiamo con i nostri più profondi desideri e piantiamo il seme di una intenzione nel terreno fertile della pura potenzialità, il viaggio della nostra anima si sviluppa naturalmente e facilmente**, come un bulbo diventa un tulipano o un embrione diventa un bambino...fino alla realizzazione del nostro destino. Scegliendo di diventare parte di questa *esperienza trasformativa*, compieremo un passo importante per creare la vita che vogliamo e che meritiamo.

Ogni giorno a **partire dal 29 Giugno**, per 3 settimane, sul sito

30 RYANAIR
ANNI DI LOW COST 1986 - 2015

MERCATINI DI NATALE

DA PESCARA / TREVISO / CAGLIARI / PISA

FRANCOFORTE HAHN

DA **17,99€**

PRENOTA ORA >>

Mercatini di Natale da 17,99€

► [Vola a Francoforte Hahn da 17,99€](#) [Prenota ora](#)



napoli. teatro festival italia

3 - 28 giugno 2015

**napoli. teatro
festival italia**

www.napoliteatrofestival.it

SCOPRI ►



Ottieni il
15% DI SCONTO
per una cena thailandese

SCOPRI COME ►

✈️ VOLA LOW COST

Vola a Parigi da **13€** ►►

Vola a Palermo da **21€** ►►

Vola a Lamezia da **14€** ►►

Vola a Olbia da **32€** ►►

BEST PRACTISES PER UNA NEWSLETTER EFFICACE

- ☑ Design e organizzazione dei contenuti
- ☑ Il design non è un abbellimento esteriore, ma il modo in cui si mette in forma il messaggio.
- ☑ Il buon design rende il testo facile da leggere, crea le pause, calcola i pesi, stabilisce relazioni di subordinazione tra i paragrafi.
- ☑ Supportare il messaggio, non distrarre da esso.
- ☑ Usare foto accattivanti, font con colori a contrasto, evidenziare il prezzo, posizionare bene la call to action.
- ☑ Inserire le icone dei social network alla fine per evitare che gli utenti abbandonino la mail prima di aver letto il messaggio commerciale.

Ciao fabrizio,
Approfitta subito della **CONSEGNA GRATUITA** su tutti gli ordini on line.
Solo fino a venerdì 5 giugno 2015.

CONSEGNA GRATUITA FINO A VENERDÌ 5

APPROFITTA SUBITO! >



CONSEGNA GRATUITA:

Clicca e Ritira: effettua un ordine on line e ritiralo gratuitamente nel tuo negozio Decathlon di fiducia, il servizio è attivo in tutti i negozi Decathlon Italiani.

Consegna standard a domicilio gratuita: per tutti gli ordini on line fino alle ore 23.59 di venerdì 5 giugno 2015. Valida esclusivamente per gli acquisti on line, non valida in negozio o per il servizio di prenotazione.

Ricevi questa e-mail perché hai dato il tuo consenso al trattamento dei dati personali e a ricevere comunicazioni commerciali sulle iniziative collegate a Decathlon Italia S.r.l.

Decathlon Italia S.r.l. garantisce la massima riservatezza sui dati personali nel rispetto del Digs 196/03 e si impegna a provvedere alla loro cancellazione o modifica qualora l'interessato ne faccia richiesta ai sensi dell'art. 7 del suddetto decreto. Per non essere più contattati da Decathlon, segui questo link

BEST PRACTISES PER UNA NEWSLETTER EFFICACE

- ☑ Scrivere per bene la call action
- ☑ Usare una call to action chiara e ben centrata sui benefici.
- ☑ Utilizzare formule che facciano intuire al lettore il passo che sta per compiere come per esempio
- ☑ Scarica il tuo ebook adesso!
- ☑ Clicca per risparmiare subito il 10%!

I fattori da valutare per un servizio di “Mailing”

Costo per invio Email

- ☑ abbonamento/costo x Email

Deliverability

- ☑ percentuale di email “effettivamente” arrivate nelle caselle dei destinatari, in base al numero totale di email inviate, con la nostra campagna di newsletter

Server Esterni



Programmi per invio Newsletter

- <http://www.aweber.com>
- <http://www.mailup.it>
- <https://www.getresponse.com>
- <https://it.sendinblue.com>
- <https://mailchimp.com>



Il titolo è il cuore della pubblicità

**SMART
LISTENS TO
THE HEAD,
STUPID
LISTENS TO
THE HEART.**

Shop online. Diesel.com



L'immagine determina il senso dell'efficacia

suicide



homicide

Bodycopy



- BODYCOPY
(TESTO DEL POST).
- HEADLINE
(TITOLO CARD).
- CTA (CALL TO ACTION)

Titoli asciutti



 **Pennamontata** ...
"Mi piace" aggiunto alla Pagina · 6 agosto · 

Facciamo così: ogni volta che usate un luogo comune, un cliente che paga entro 30 giorni vi mollerà. Mua ah ah.

   30 Commenti: 2

 Mi piace  Commenta  Condividi 

Più pertinenti ▾

 **Eleonora Degano** questo perché non è un cliente leader del settore!
Mi piace · Rispondi · 5 s   2

 **Roberto Valeri** Qualcuno paga a 30 giorni? 😊😊😊😊😊
Mi piace · Rispondi · 5 s  1

Comunicare qualcosa ad un pubblico



Nespresso

Mi piace questa Pagina · 31 marzo 2017 ·
Modificato ·

90 anni fa è uscito il loro primo film e da allora non hanno smesso di strapparci un sorriso. Celebriamo così Stanlio ed Ollio, un duo comico diventato icona, proprio come il nostro caffè.

2421

Commenti: 13 Condivisioni: 90

Mi piace Commenta Condividi

Più pertinenti



Driver Kate Qualcuno mi saprebbe dire quale caffè contiene più caffeina, oltre a Kazaar e Dharkan? Ho sentito due scuole di pensiero: chi sosteneva i caffè con più robusta e chi sosteneva i Lunghi, per una maggiore quantità di caffè. In particolare mi chiedo se sveglia di più l'Envivo (caffè lungo con robusta) o il Fortissio (caffè lungo con ancora più caffè, anche rispetto agli altri lunghi, ma 100% arabica). Grazie.

Mi piace · Rispondi · 1 a



Scrivi un commento...



Significato inafferrabile

#NOTIZIEALDENTE



— È TEMPO DI —
Conchiglie.



 **Barilla** ***
"Mi piace" aggiunto alla Pagina · 4 agosto 2017 · Modificato · 

È tempo di partire per il mare! Auguriamo a tutti le vacanze più buone di sempre.

   6733 Commenti: 175 Condivisioni: 181

 Mi piace  Commenta  Condividi 

Più pertinenti ▾

 **Giuseppina Pagani** mangiate ieri in insalata con verdure miste, tonno, misto pesce: buonissima.
Mi piace · Rispondi · 1 a   9

 **Barilla**  Ciao Giuseppina, grazie mille. Continua a seguirci e a condividere con noi le tue ricette!
Mi piace · Rispondi · 1 a  4

 **Cinzia Arrabito** Tempo fà ho visto sulla Rai un reportage che parlava di

Originalità

SCUSA, CI SONO TALMENTE TANTI
OPTIONAL DI SERIE CHE L'IMMAGINE
SI STA ANCORA CARICANDO.



A screenshot of a Facebook post from the official MINI brand page. The post is dated July 20th and has 7 likes. The interaction bar shows 'Mi piace', 'Commenta', and 'Condividi' options. Below the post, there is a section for 'Pagine consigliate' (Recommended Pages) featuring 'Imaginoteca Creative Studio' with 101 likes and a 'Mi piace' button.

MINI
Mi piace questa Pagina · 20 luglio · 🌐

7

👍 Mi piace 💬 Commenta ➦ Condividi 🗨️

👤 Scrivi un commento... 😊 📷 🧩 🗨️

Pagine consigliate Visualizzale tutte

Imaginoteca Creative Studio
Piace a 101 persone.
👍 Mi piace

Il titolo è il cuore della pubblicità



Deliveroo
Mi piace questa Pagina · 19 gennaio · ⚙️

Perché condividere, quando puoi ordinare doppio?
🍔🍔🍔

👍👎❤️ 930 Commenti: 72 Condivisioni: 32

👍 Mi piace 💬 Commenta ➦ Condividi 🗄️

Più pertinenti ▾

Sa Mantha Lusardi lo devo ancora provare . L'unica pecca è che se non hai con te la Pay pal e non hai su credito non puoi ordinare....
Mi piace · Rispondi · 32 s

Deliveroo 🟢 Ciao Sa, si può pagare tramite carta di credito, prepagata e paypal. Ti aspettiamo presto 😊
Mi piace · Rispondi · 32 s

Valentina D'Angelo Uno scarica la app con tante speranze e poi non servite la

Scrivi un commento... 🗄️ 📷 🗨️ 🗑️

Evitare sospensioni e esclamativi



magari
un altro
giorno



Pringles

Mi piace questa Pagina · 14 febbraio · Modificato

Un consiglio per San Valentino: cerca di evitare le Pringles Sour Cream & Onion 😊

👍👎🔄 12.699

Commenti: 416 · Condivisioni: 336

👍 Mi piace 💬 Commenta ➦ Condividi 🗑️

Più pertinenti ▾



Gin De Parranda certo perché uno limona solo a SanValentino. E invece no! lo le mangio proprio oggi perché se uno ti ama ti da i limoni anche con la fiatella

Mi piace · Rispondi · 29 s

👍👎🔄 290

↪️ 18 risposte



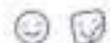
Elisabetta Ferraro Buonissime, le mie preferite, solo che non riesco mai a seguire un film per intero perché non sento che cazzo dicono gli attori.

Mi piace · Rispondi · 29 s

👍👎🔄 61



Scrivi un commento...



Coerenza

La prima idea
per le tue idee che cambiano.



Siamo fatti per cambiare.



IKEA

"Mi piace" aggiunto alla Pagina · 17 agosto · ⚙️

Preparati all'arrivo del nuovo catalogo IKEA con qualcosa di rivoluzionario: la nostra matita con la gomma.

Scopri come averla su [IKEA.it/catalogo2019](https://www.ikea.it/catalogo2019)
#SiamoFattiPerCambiare

👍👎👏 1867

Commenti: 145 · Condivisioni: 164

👍 Mi piace 💬 Commenta ➦ Condividi 🗨️

Più pertinenti ▾



Tina Lasala Scusate ma allora c'è qualcosa che non quadra. Proprio ieri sono stata al punto vendita di Casalecchio di Reno (BO) e avendo notato l'assenza delle matite ho chiesto spiegazioni. Mi è stato risposto che le matite non verranno più messe a disposizione dei clienti come prima ma per avere un promemoria di ciò che si intende acquistare bisogna fare una foto al cartellino dell'articolo che interessa 😞



Scrivi un commento...



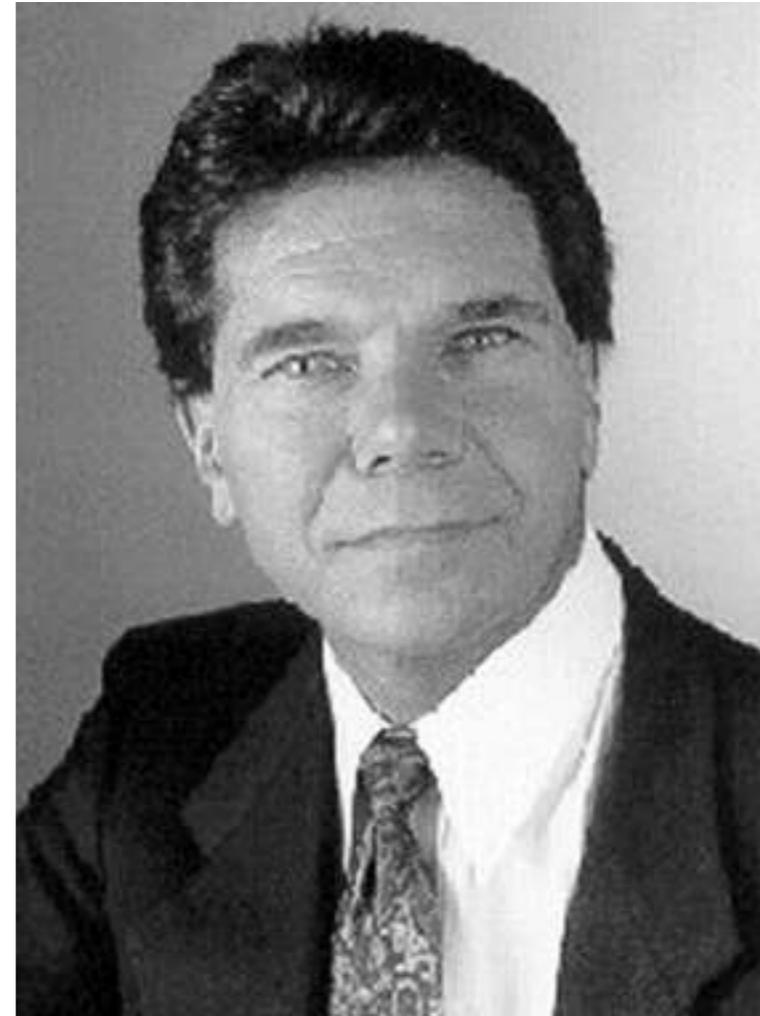
I 6 PRINCIPI DELLA PERSUASIONE

“Se chiediamo a qualcuno di farci un favore,

l’otterremo più facilmente se forniamo una qualche ragione:

alla gente piace avere delle ragioni per quello che fa.”

R. Cialdini



I 6 PRINCIPI DI PERSUASIONE DI CIALDINI

Reciprocità

Impegno e Coerenza

Riprova sociale

Simpatia

Autorità

Scarsità

1°



RECIPROCIÀ

SE RICEVIAMO QUALCOSA DA UNA PERSONA,
AUTOMATICAMENTE CI SENTIAMO
IN DOVERE DI RICAMBIARE

ESEMPIO

Quando chiedi l'iscrizione alla newsletter,
in cambio regala un buono sconto o un codice
promozionale, per acquistare il tuo prodotto
o servizio, riceverai maggiori adesioni.

RAGIONE PSICOLOGICA

La reciprocità fa leva
sul **bisogno inconscio**
che sentiamo
di ricambiare
un favore ricevuto.



15€

Grazie per esserti
iscritto alla nostra
newsletter

BUONO SCONTO
PER IL TUO PROSSIMO ACQUISTO



2°



IMPEGNO E COERENZA

UNA VOLTA PRESA UNA DECISIONE, SIAMO PORTATI A DIFENDERLA, NON PERCHÉ CREDIAMO NE VALGA LA PENA, MA PER DIFENDERE L'IMPEGNO PRESO.

ESEMPIO

Se facciamo una promessa sappiamo di doverla mantenere per non perdere la faccia.

RAGIONE PSICOLOGICA

La coerenza è reputata una dote preziosa, sinonimo di onestà e affidamento.

La maggior parte delle persone che comprano online sono coerenti con la decisione di acquisto presa e difficilmente restituiscono il prodotto acquistato.



Hai **100 giorni**  **zalando**
per restituire
il tuo prodotto.



3°



RIPROVA SOCIALE

PER GIUDICARE SE UNA COSA È GIUSTA O SBAGLIATA, NELLA MAGGIOR PARTE DEI CASI CI AFFIDIAMO AL GIUDIZIO DEGLI ALTRI

ESEMPIO

RAGIONE PSICOLOGICA

In situazioni di dubbio, guardiamo come hanno agito gli altri. Siamo pigri e l'evidenza sociale ci appare una scorciatoia.



Consideriamo giusto ciò che gli altri considerano giusto e siamo più inclini a fidarci dei clienti che delle aziende. Una recensione positiva influenza un acquisto.



4°



SIMPATIA

PREFERIAMO DIRE DI SÌ A PERSONE CHE CI PIACCONO E ACCETTARE RICHIESTE DA PERSONE ATTRAENTI, SIMPATICHE O CHE CONOSCIAMO.

RAGIONE PSICOLOGICA

- ci fidiamo di chi è come noi,
- ci piace chi ci fa complimenti.

La bellezza attiva il principio della simpatia. Rispecchia i desideri delle persone che ti interessano, e guarda il mondo dal loro punto di vista, l'empatia gioca un ruolo fondamentale.



Alcune ricerche dimostrano che le persone associano alla bellezza altre qualità come la gentilezza o l'intelligenza.



5°



AUTORITÀ

SIAMO DISPOSTI AD ASSECONDARE QUALCUNO
SE GLI RICONOSCIAMO
COMPETENZA E CREDIBILITÀ.

ESEMPIO

Sul web un influencer
è una persona autorevole
e siamo più inclini
ad ascoltarla.
I brand famosi sono
ritenuti più affidabili.

RAGIONE PSICOLOGICA

Una persona con un
camice bianco è più
persuasivo nel
comunicare
messaggi sulla
salute, a prescindere
dal fatto che sia
un medico.



6°



SCARSITÀ

TUTTO CI APPARE PIÙ DESIDERABILE QUANDO
STA PER TERMINARE,
QUANDO LA DISPONIBILITÀ È LIMITATA.

ESEMPIO

Annuncia la
disponibilità limitata,
fai offerte che hanno
una scadenza
temporale.

RAGIONE PSICOLOGICA

“Le persone
sembrano più
motivate ad agire dal
timore di una
perdita che dalla
speranza di un
guadagno di pari
identità.”



7 REGOLE D'ORO DEL COPYWRITING



- 1) Hai sintetizzato al massimo rimuovendo le informazioni inutili?
- 2) Hai eliminato il publicitese?
- 3) Hai aggiunto un punto distintivo e che dia valore aggiunto per il consumatore?
- 4) Stai usando un tono amichevole e semplice?
- 5) Hai dato un senso di urgenza per le offerte?
- 6) Hai usato un buon hook?
- 7) Hai aggiunto un emoticon?

COPYWRITER

- **Promuove lead generation e vendite**
- **Appassiona i lettori inducendoli all'azione**
- **Usa le emozioni "Seal the Deal"**
- **Si avvale di Ads, Dem, SocialmediaMkt**



CONTENT WRITER

- **Fa storytelling per portare in vita nuovi business**
- **informa, educa e coinvolge i lettori**
- **costruisce conoscenze, appagamento e fiducia**
- **scrive testi più o meno lunghi come articoli, post di blog, libretti**