

21 Febbraio 2018

Notizie dal Web n. 49

Benedetti&Co

Digital Marketing

Una nuova Opportunità per le imprese



Uscendo da casa stamattina per andare in ufficio, vedo comparire sul mio iPhone un messaggio di Google: “Arriverai in ufficio in 7 minuti e 23 secondi”. Tale messaggio mi arriva tutte le mattine e mi chiedo: “come fa Google a sapere dove sto andando e in quanto tempo arriverò a destinazione?”.

La risposta è piuttosto scontata: ormai con le tecnologie moderne è possibile mappare le abitudini, i gusti e le preferenze delle persone collegate al Web. Questo offre alle aziende la possibilità, mai avuta in passato, di mappare e conoscere con grande precisione le abitudini dei clienti, per poi adattare in tempo reale le azioni commerciali e di

marketing da implementare per sviluppare più efficacemente le proprie vendite.

Il web marketing o marketing digitale non è nient'altro che questo ed è un'attività ormai irrinunciabile per qualsiasi azienda.

Ma come si fa prima ad avere e poi ad utilizzare correttamente queste informazioni?

Questo è il compito principale di chi definisce una strategia di marketing digitale. Questa figura deve possedere sia competenze di marketing strategico, sia la capacità di gestire le nuove tecnologie digitali.

L'utilizzo di queste moderne tecniche, all'interno della strategia, permette all'azienda di raggiungere numerosi obiettivi, come l'ottenimento di maggiore visibilità per l'azienda o il brand, l'aumento dei volumi di vendita e il raggiungimento di nuovi potenziali clienti.

Una strategia digitale prevede e definisce linee d'azione scansionate nel tempo ed una pianificazione attenta delle attività da implementare, con un controllo periodico dei risultati ottenuti e la possibilità di modificare i tempi predefiniti o la strategia stessa.

Il mercato è volubile e altamente influenzabile e questi aspetti devono essere sfruttati come elementi a proprio vantaggio, soprattutto oggi che è possibile, con queste nuove tecniche, cambiare la percezione che i potenziali clienti hanno del prodotto/servizio offerto.

Gli elementi da studiare per implementare al meglio una strategia di marketing digitale sono:

- I bisogni del mercato (espressi, inespressi e latenti);
- I segmenti di mercato da attrarre (talvolta, a seconda della configurazione che un'azienda intende assumere, è necessario escludere dalla propria offerta tipologie di potenziali clienti, in questo caso si parla di mercato di nicchia);
- L'elasticità della domanda (capire come il mercato reagisce a variazioni di prezzo);
- La possibilità di adeguamento della propria offerta sfruttando economie di scala o di apprendimento;

- La quantificazione degli investimenti in pubblicità, soprattutto quelli in marketing digitale, per lo sviluppo di e-commerce, per le attività di posizionamento sui motori di ricerca e per la creazione/gestione di pagine social, facilmente targettizzabili e con un alto impatto sugli utenti;
- L'organizzazione da implementare a sostegno delle azioni commerciali generate dalle attività di marketing digitale.

Le attività di marketing digitale sono molteplici: da quelle di sviluppo e ottimizzazione del sito in oggetto (SEO on-site) a quelle di link building (SEO off-site) e sono svolte da professionisti del marketing digitale, in grado di analizzare lo stato attuale in cui il business si trova e definire obiettivi e tempistiche per raggiungerli.

Nel mercato attuale, l'innovazione è il fulcro intorno al quale si muove il successo di un business: non è semplice sopravvivere senza essere presenti sul web, a partire dai semplici siti vetrina ai più diffusi e-commerce. Il marketing classico affonda le radici in certezze ma con l'evoluzione della società e della concezione di mercato, è necessario modificarle: certo è che ormai internet è il mezzo di crescita più potente se utilizzato nel modo giusto.

Per capire come realizzare la tua strategia di marketing digitale personalizzata e sui nostri servizi contattaci compilando il nostro form qui sotto, commenta l'articolo oppure chiama allo 030.2054803.

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817