

25 Ottobre 2017

Notizie dal Web n. 34

 **Benedetti&Co**

Il Canale Digitale: l'importanza di navigare e farsi trovare nell'Oceano Internet



Il **Canale Digitale** è ormai una parte fondamentale e strategica per lo sviluppo di un'azienda. Spesso si ritiene che basti affidarsi a qualche bravo sviluppatore informatico, costruire un sito web, iscriversi su Amazon, ed il gioco è fatto! In realtà non è così semplice: il Web è diventato un importante canale di comunicazione e di vendita, sia per il B2C sia per il B2B, e come tale va gestito come qualsiasi altro canale commerciale.

La recente ricerca effettuata dall'Osservatorio E-commerce del Politecnico di Milano, afferma infatti che **le vendite effettuate online sono aumentate del 17%** superando i 24 miliardi di euro. Per la prima volta, le vendite di beni (52%) hanno superato quelle dei servizi (48%), sancendo di fatto che l'e-commerce sia ormai diventato un canale di vendita, al pari della distribuzione tradizionale.

Ma è davvero utile per qualsiasi tipologia di azienda essere su Internet e sviluppare al meglio il Canale Digitale? **Assolutamente sì!**

Ci troviamo nell'era digitale: ciò che è analogico si sta via via "digitalizzando", e tutto il mondo è connesso grazie ad internet. Al giorno d'oggi, **non avere la nostra azienda sul Web, è quasi come non esistere.**

Essere presenti sul canale digitale rende possibile:

- **Aumentare la visibilità dell'azienda e la sua reputazione, sia in Italia che all'estero;**
- **Promuovere nuovi prodotti;**
- **Generare un flusso costante di nuovi potenziali clienti e profilare la propria customer base;**
- **Innovare prodotti e servizi offerti;**
- **Gestire le vendite online.**

Il Canale Digitale è quindi uno strumento fondamentale per le aziende, in grado di **ridurre significativamente i costi della comunicazione**, e contemporaneamente **aumentare la raggiungibilità dei potenziali clienti**, estendendo il raggio di azione dell'impresa a livello globale.

Se essere sul motore di ricerca significa esistere, essere in alto nell'elenco dei risultati del motore di ricerca significa vivere!

Essere su internet non equivale a farsi trovare dagli utenti (che poi dovranno trasformarsi in clienti), per cui, curare il **posizionamento** del nostro sito web è indispensabile per non finire nel "limbo" delle pagine a due cifre dei motori di ricerca.

A questo punto è essenziale farsi una domanda: **i potenziali clienti ci trovano se cercano il nostro prodotto su Google?**

Google è il motore di ricerca più utilizzato al mondo. Secondo i dati statistici di "Google Search" di ottobre 2017, il 74% delle persone che hanno comprato prodotti in Italia ha effettuato una ricerca su Google prima di acquistare.

Questi i dati in percentuale della frequenza di utilizzo di Google come motore di ricerca in alcuni paesi nel mondo:

- STATI UNITI 97,5%
- SPAGNA 96,2%
- INDIA 95%
- ARABIA SAUDITA 95%
- ITALIA 94%
- PAESI BASSI 94%

- INDONESIA 94%
- BRASILE 93,95%
- AUSTRALIA 93,42%
- REGNO UNITO 93,3%
- POLONIA 93%
- FRANCIA 92 %
- GERMANIA 91,2%
- MESSICO 91,2%
- TURCHIA 91,2%
- GERMANIA 91,2%
- CANADA 76,15%
- SINGAPORE 87,2%

Quasi tutti ormai **utilizziamo Google prima di comprare**, sia se lo scopo della nostra ricerca sia puramente informativo, sia se si concluda con un acquisto online.

Come si può quindi, sfruttare al meglio l'opportunità che ci offrono i motori di ricerca di **essere visibili sul Web**?

Pubblicizzarsi è la prima risposta che ci viene in mente.

Un aspetto interessante del **pubblicizzarsi online** riguarda l'utilizzo di una serie di strumenti con cui poter misurare in maniera precisa l'interesse potenziale nei confronti dei prodotti che stiamo sponsorizzando, cosa che risulta impossibile attraverso la pubblicità offline. Attraverso una campagna tradizionale, sapremmo individuare esattamente quante sono le persone che hanno visto il nostro spot, affissione o inserzione e quante di queste sono potenzialmente interessate a quel prodotto o servizio? **Decisamente NO.**

Sul web avviene esattamente il contrario: tramite l'utilizzo di strumenti adeguati, **possiamo esattamente sapere chi, quando e dove ha cercato il nostro prodotto.**

Ma attenzione! Sul web non basta fare pubblicità: quello che serve è posizionarsi il più in alto possibile nei risultati delle ricerche effettuate su Google dagli utenti di Internet. A tal proposito, esistono dei sistemi che permettono ai motori di ricerca di trovare e catalogare al meglio le informazioni, inclusi i link alle attività sui social network, ed uno di questi sistemi è la cosiddetta "**SEO**".

Per SEO (Search Engine Optimization) s'intende l'insieme di operazioni finalizzate ad aumentare la visibilità sui motori di ricerca.

Il costo di un'operazione di ottimizzazione del posizionamento del nostro sito, prodotto o brand, non è eccessivo e i risultati sono apprezzabili nel breve periodo.



Innovare è spesso la chiave di successo per le aziende, che in questo modo possono garantirsi una maggiore longevità nel mercato. Innovare, in questo caso, significa **introdurre in azienda il marketing digitale** per utilizzare con efficacia i canali online migliori per i propri obiettivi di clienti e di mercato.

Il marketing digitale contiene al suo interno diversi processi, dalla gestione dei Social all'apertura di canali di vendita on line, dalla targetizzazione di newsletter per i propri clienti, alla pianificazione di campagne SEO. **Affidarsi a chi conosce le varie componenti del marketing digitale**, sia strategiche che operative, significa investire efficacemente le proprie risorse, accrescere i risultati e ridurre drasticamente le tempistiche di successo.

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