



grippiassociati

WEB AGENCY SINCE 1996

Social Marketing & Divulgazione Virale



Avere 100 o
300.000 persone
che vi visitano ogni
mese ... fa un'enorme
differenza!

Essere raggiungibile tramite i motori di ricerca è sicuramente utile, ma è un'operazione "passiva" ... aspettiamo che qualcuno ci cerchi. La globalizzazione ha spostato i modelli marketing in una forma sempre più "attiva" cioè siamo noi a divulgare il più possibile i nostri prodotti, le nostre idee, i nostri servizi ad un pubblico mirato quanto più vasto possibile.

I Social Network sono un volano di diffusione virale incredibile. Divulgare le proprie informazioni, le notizie, le anteprime, gli eventi nei gruppi social, crea un meccanismo virale e fidelizzato nella diffusione delle informazioni.

Inoltre l'indicizzazione nei motori di ricerca richiede tempo ed è troppo legata a variabili tecniche. La nostra soluzione consiste in un approccio decisamente "attivo" nel creare periodicamente contenuti grafici ed editoriali che verranno divulgati nel più alto numero di Gruppi Tematici Social attinenti al vostro tipo di attività e/o in riferimento al vostro target di fruitori.

La divulgazione porterà eventuali potenziali clienti, che vorranno approfondire l'argomento, all'interno del vostro sito. In questo caso i numeri diventano importanti e fanno la differenza in termini di risultati.

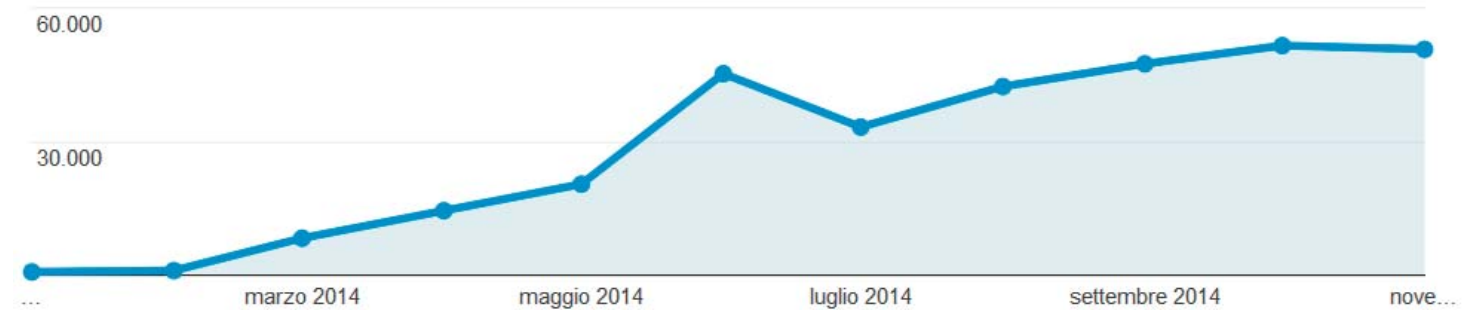




Sperimentiamo nuove forme comunicative per interagire con gli interessi dei navigatori. Nel 2014 abbiamo creato **medmagazine** (www.med.it e www.bmw-moto.it sono domini @ grippiassociati), un esperimento di divulgazione in versione italiana ed inglese. Un magazine-blog dedicato al mondo delle moto BMW e non solo ... da 0 a oltre 7.000 pagine visitate quotidianamente nei primi 11 mesi, prima pagina Google digitando semplicemente "BMW magazine" su circa 27milioni di ricerche, il tutto con un budget pubblicitario pari a zero Euro.

per noi questo è fare sperimentazione, nei fatti, ... non nelle parole

Dati certificati Google Analytics ®



la nostra
forza è nella
dimostrazione dei fatti

Start-up 1/1/2014	VISITATORI	0
End project 30/11/2014	MESI	11
Totale	VISITATORI UNICI	315.677
Totale	PAGINE VISITATE	574.639





Visibilità ...
cosa scegliere
una campagna ADV
o una campagna di
Social Marketing?



Ci sono notevoli differenze tra una campagna ADV o una Social Marketing

Campagna ADV pro/contro

La pubblicità online è “relativamente” semplice. Google AdWords, ad esempio, è la piattaforma pubblicitaria di Google che permette la pubblicazione di annunci testuali, immagini e video sulle pagine dei risultati di ricerca e sui siti della rete di contenuti Google.

AdWords, come molte, è una “pay per click” si paga una certa somma ogni volta che un navigatore, effettuando una ricerca, preme sull'annuncio pubblicitario o sul banner grafico.

Pro: Più si paga, più si sta al top delle posizioni ... da subito.

Quindi, voler essere al primo posto su Google nella ricerca di alcune parole chiave, è solo una questione di budget.

Costi: oltre il budget pubblicitario, quello di un “analista” che imposti la campagna, trovi le parole chiavi più adatte e con maggiori correlazioni, segua le analisi dei flussi e faccia le opportune modifiche per mantenere ottimale il rapporto qualitativo.

Contro: appena si finisce di pagare ... si “scompare”!



crescere giorno per
giorno e consolidare i
risultati ottenuti

Ci sono notevoli differenze tra una campagna ADV o una Social Marketing

Campagna Social Marketing pro/contro

E' un'operazione molto più lenta (relativamente 6/9/12 mesi) e faticosa per raggiungere gli stessi obiettivi: essere al top nelle posizioni dei motori di ricerca.

Pro: è un'operazione "attiva" quindi si pubblicano notizie nel proprio sito web e nelle proprie pagine social, si divulgano le informazioni sui gruppi tematici social con effetto virale, vedendo crescere i propri accessi al sito giorno dopo giorno così come il ranking nelle posizioni dei motori di ricerca.

Costi: un team specializzato in "Comunicazione e Social Mkt" che quotidianamente scriva articoli e/o rassegne stampa su temi di interesse tematico, che segua i vari social ed effettui tutte quelle operazioni di divulgazione per rendere le notizie virali sulla rete. L'obiettivo è quello di creare interesse su target di utenti/gruppi ben definiti.

Contro: per portare dei risultati una campagna ha bisogno di tempo (circa un anno) con una crescita graduale ma costante, ma una volta effettuata si resta nelle prime posizioni per via della valutazione CRO Conversion Rate Optimization, consolidando i risultati ottenuti.





miscelare
Editoria
Digitale e Social
Media crea
divulgazione virale,
lo strumento più
comunicativo che
abbiamo oggi

I Social Media sono ormai componenti critici della strategia di marketing aziendale. Lo sviluppo di una strategia di Social Media Marketing è fondamentale per aiutare le aziende a stabilire relazioni fidelizzate con i propri clienti e potenziali. Ma, come creare una strategia di comunicazione, come scegliere i media, come identificare gli obiettivi, le informazioni, il tono... Sono tutte domande importantissime se si vogliono ottenere risultati.

Il nostro team supporta i clienti gestendo l'intero ciclo della comunicazione digitale per creare un'informazione virale delle notizie: Identificando degli obiettivi di business da raggiungere attraverso l'uso delle piattaforme social; Identificando il target dei clienti e potenziali clienti sulla base delle variabili demografiche e di interessi personali; Analizzando i competitor presenti nei media; Selezionando i media più adatti al tipo di comunicazione; Costruendo una tipologia di contenuto, formato, tono, frequenza e tempi di pubblicazione, in grado di coinvolgere il target di utenti selezionato senza disturbarlo; Monitorando quotidianamente le azioni di social media marketing e il livello di coinvolgimento ed engagement degli utenti; Divulgando le informazioni al più alto numero di utenti interessati, creando di fatto, una comunicazione virale.

Il risultato è quello di avere incremento: della visibilità del brand (brand awareness), della fidelizzazione e mantenimento (customer retention), di acquisizione di nuovi clienti o potenziali (lead generation), ma soprattutto una notevole visibilità online consolidata.





grippiassociati
WEB AGENCY SINCE 1996

<http://www.grippiassociati.com>
think@grippiassociati.com

+39 **339 30 52 300** infoline

Se vi è possibile evitate la stampa di questa brochure. Meno carta, più Ambiente!

Brochure ideata e realizzata dalla grippiassociati (c) 2017

