

ACQUISIRE CLIENTI



ONLINE

SALVATORE MANIGLIO

I Professionisti del Marketing per I Professionisti

*Digital Studio Pro nasce dall'incontro e dal lavoro
congiunto di Dottori Commercialisti, Avvocati e
professionisti del Marketing*



COSA FACCIAMO



STRATEGIA

Creazione di strategie di marketing e comunicazione di lungo periodo per commercialisti e consulenti.



SVILUPPO

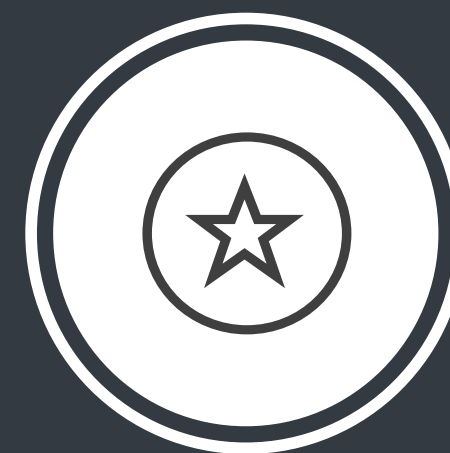
Sviluppo dell'identità digitale del commercialista, dalla creazione di un sito web al personal branding.



CONTENT

Produzione di contenuti di valore e di tendenza ottimizzati per i motori di ricerca e gli utenti.

NEW



ADVERTISING

Acquisire nuovi clienti tramite il web con la creazione di campagne sui motori di ricerca e sui social media.



FORMAZIONE

Corsi di formazione individuali sull'utilizzo dei principali strumenti di digital marketing.

MARKETING REVOLUTION

Dall'Outbound Marketing all'Inbound Marketing – Cosa è cambiato

Outbound Marketing

Termine che indica quell'insieme di attività promozionali che mirano a trovare clienti. Viene definito anche *interrupting marketing* in quanto distoglie l'attenzione dei consumatori con qualcosa che potrebbe essere assolutamente fuori contesto.



Il marketing più efficace è quello che non si vede.

Stephen Littleword

Termine che indica quell'insieme di attività di marketing che hanno come obiettivo quello di acquisire visibilità agli occhi dei propri potenziali clienti ogni qual volta questi esprimono interesse verso i propri prodotti o servizi.



Il Content Marketing è una tecnica volta a creare e distribuire contenuti rilevanti e di valore per attrarre, coinvolgere ed acquisire un pubblico ben definito e circoscritto, con l'obiettivo di guidare gli utilizzatori a compiere azioni volte al profitto dell'azienda.





CONTENT MARKETING

Content is king: L'importanza dei contenuti.



I contenuti sono l'oggetto su cui mi aspetto che vengano sviluppati la maggior parte dei guadagni su internet. Bill Gates

NEUROMARKETING

La psicologia dei consumi

Il termine stesso identifica l'unione di più aree scientifiche, una branca della neuroeconomia che attraverso le tecnologie neuroscientifiche punta ad analizzare i processi decisionali degli individui messi di fronte ad un particolare stimolo.



SEO



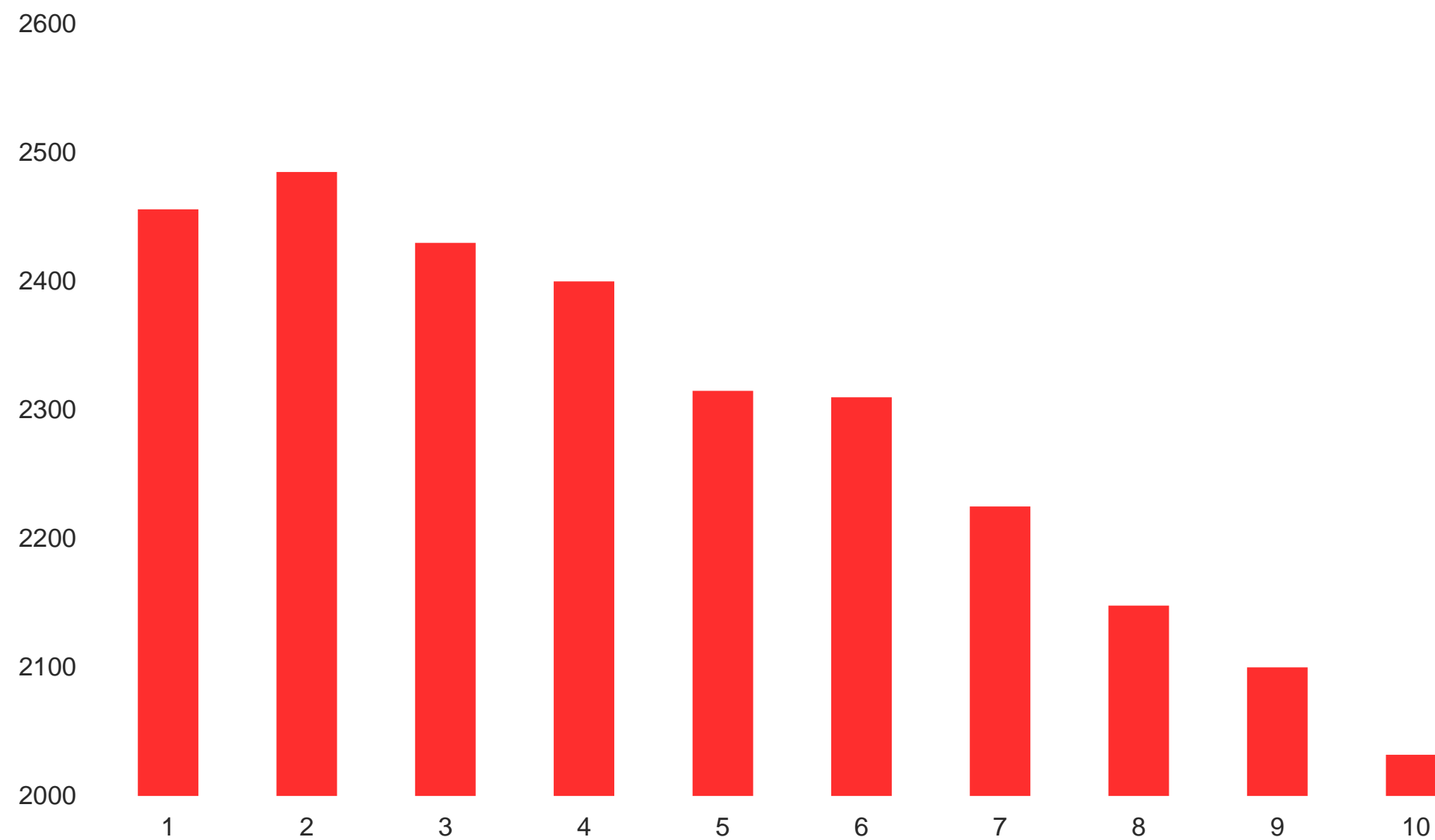
*La Search Engine Optimization consiste nel
processo di ottimizzazione dei propri contenuti
in relazione ad una determinata ricerca.*

Neil Patel



LUNGHEZZA DEI CONTENUTI

I motori di ricerca prediligono contenuti lunghi



Ricerca di serplQ

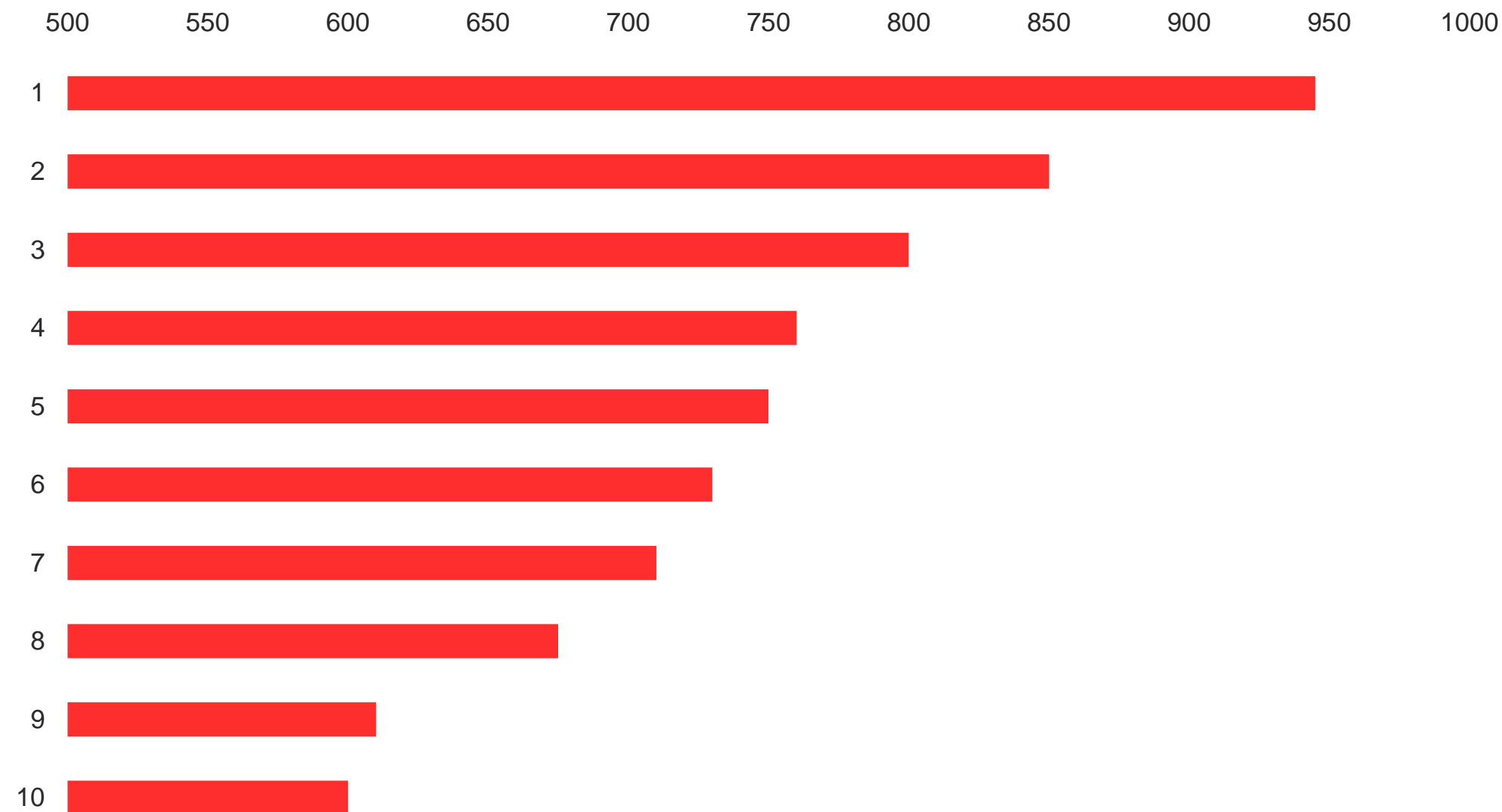
In media, i primi risultati dei motori di ricerca presentano contenuti di 2.416 parole mentre le pagine in posizione n.10 ne hanno 2032.

Lunghezza Media Contenuti in Prima Posizione



ETA' MEDIA DEI CONTENUTI

Età media dei contenuti



Ricerca di Ahrefs

In media, le pagine che occupano la prima posizione sui motori di ricerca presentano contenuti di che hanno 945 giorni, mentre i risultati in posizione n.10 ne hanno 600.

Età media contenuti in prima posizione





Google Ads



Chi smette di fare pubblicità per risparmiare soldi è come se fermasse l'orologio per risparmiare tempo.

Henry Ford

A rhinoceros is standing on a narrow wooden beam that extends from a concrete structure. The rhinoceros is facing right, looking slightly forward. The background is a hazy cityscape with mountains in the distance. The rhinoceros's skin is thick and wrinkled, and its horns are prominent.

MARKETING FUNNEL

“

L'obiettivo del marketing è di rendere superfluo vendere. L'obiettivo del marketing è conoscere e capire così bene il tuo cliente, in modo tale che i tuoi prodotti e servizi siano talmente perfetti per lui che si vendono da soli. Peter Drucker



“

Chiedere ad un utente, che visita per la prima volta il nostro sito, di comprare i nostri servizi e come chiedere ad una sconosciuta ‘Mi vuoi sposare?’

MARKETING FUNNEL

Ciclo di acquisizione nuovi clienti



Visitatori

Utenti che navigano sulle nostre pagine web



Contatti

Visitatori che ci forniscono informazioni di contatto.



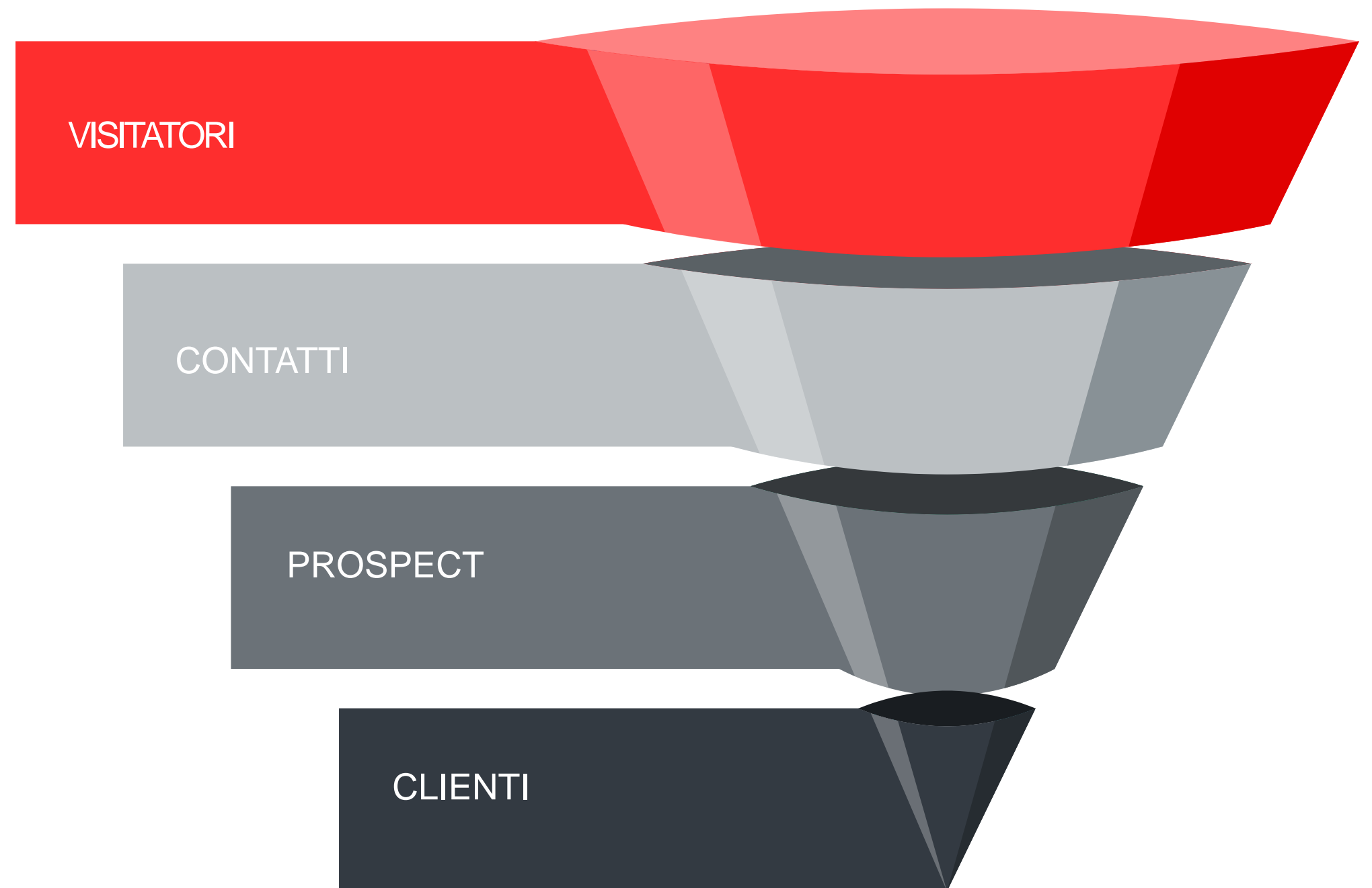
Prospect

Contatti con cui instauriamo una conversazione



Clienti

Utenti che hanno deciso di avvelersi dei nostri servizi



CICLO DI ACQUISIZIONE

Ciclo di acquisizione nuovi clienti



VISITATORI

La prima call-to-action del nostro *funnel* è il clic sui nostri *rich snippet* o annunci a pagamento. Le metriche da valutare sono 'Impressioni' e 'Percentuale di clic'.

CONTATTI

Secondo step del funnel consiste nell'acquisizione delle informazioni di contatto dei visitatori tramite contact form, email, telefono live chat o altro. Le metriche da analizzare sono tasso di conversione e 'tasso di abbandono'.

MARKETING FUNNEL

Ciclo di acquisizione nuovi clienti



PROSPECT

Terzo step consiste nella comunicazione con il potenziale cliente, comunicazione finalizzata a costruire un rapporto. Le metriche di riferimento sono il tasso di risposta e il tasso di conversione'.

CLIENTI

Incontro con il contatto qualificato per chiudere prima consulenza e convertirlo in cliente. La metrica da analizzare è il 'tasso di conversione'.

CRM

Customer Relationship Management



Sii consapevole di cosa vuole di più la tua clientela e di cosa sa fare meglio la tua azienda: concentra le tue energie su dove questi due elementi s'incontrano.

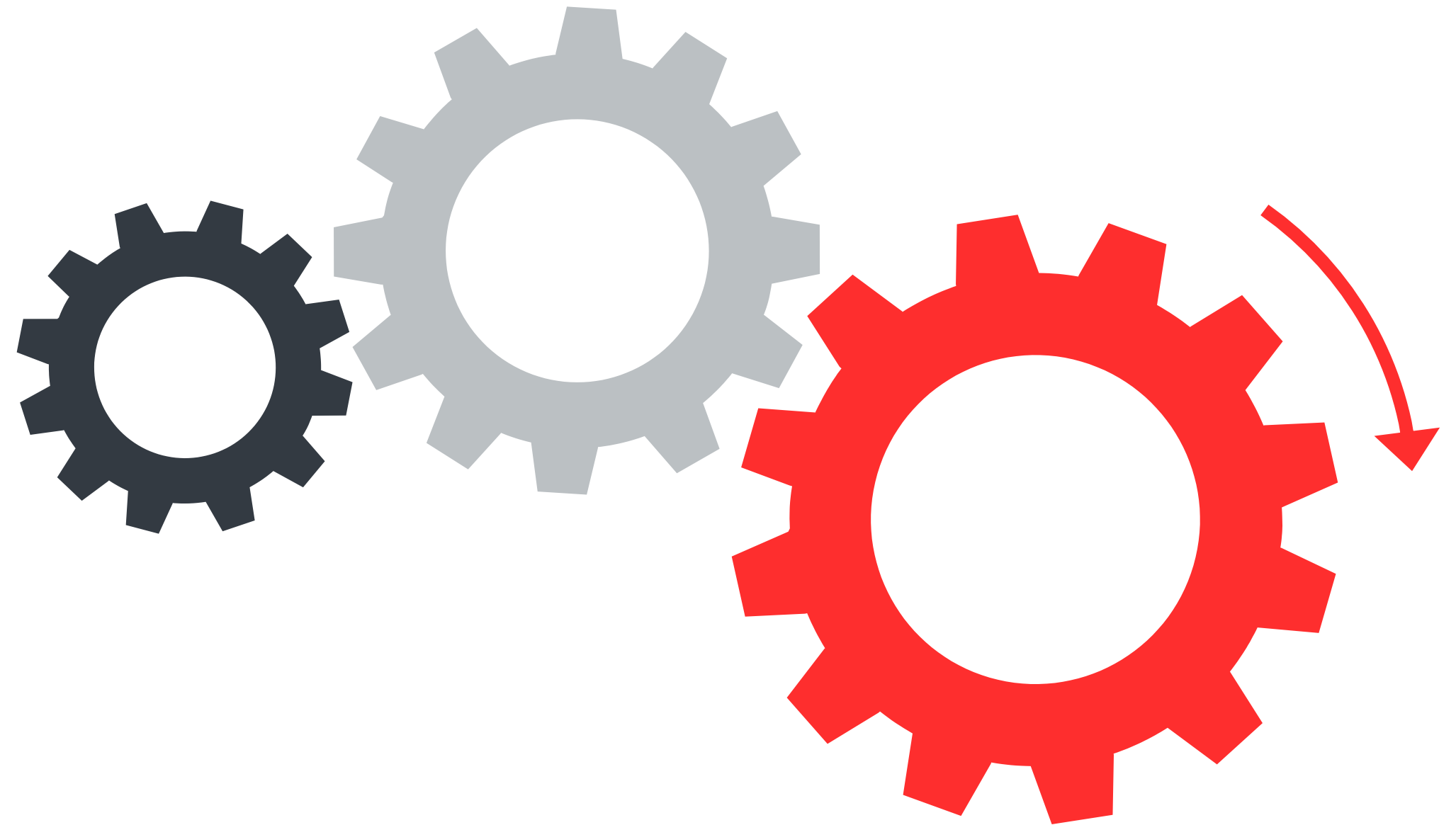
Kevin Stirtz

★ Vantaggi

L'adozione di un CRM contribuisce a migliorare le relazioni con i propri clienti e l'organizzazione aziendale.

★ Profitti

Le aziende che mettono al primo posto l'esperienza dei clienti generano il 60% di profitti in più rispetto ai propri concorrenti.



CASI DI SUCCESSO

Il web è un'opportunità



4 operazioni concluse (2018) con professionisti cedenti che sono venuti a conoscenza di MpO tramite il web.



Il commercialista social con piano editoriale e approccio morbido. Acquisisce l'80% dei nuovi clienti tramite LinkedIn.



Tramite la proiezione di webinar online sulla costituzione di srl, acquisisce 50 nuovi contatti al mese tra startupper e freelance.

01 MPO & Partners SRL

02 Andrea Arrigo Panato

03 Iubenda SRL

CONOSCI IL TUO TARGET MARKET?

Chi sono i tuoi potenziali clienti?



*Un buon marketer vede i consumatori
come esseri umani completi, con tutte
le sfaccettature proprie delle persone
reali. Jonah Sachs*



GRAZIE

PER LA VOSTRA ATTENZIONE

Per una prima consulenza gratuita, prego inviare un'email a

Salvatore.Maniglio@digitalstudiopro.it

