

LUCA LEONARDINI
#LIVORNO2020 - #REINVENTAILBUSINESS

BRAND STRATEGY TOOL KIT

PERCHÉ - COSA FARE -
3 VERIFICHE - DISTINGUERSI SENZA
URLARE - BRAND DA VIVERE



Questa pubblicazione è distribuita con Licenza Creative Commons Attribuzione Internazionale 4.0 (CC BY 4.0)



BRAND STRATEGY TOOL KIT

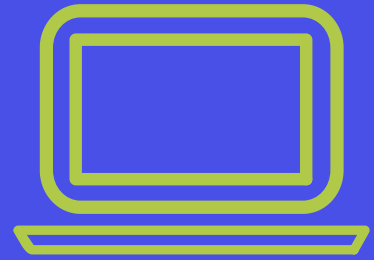
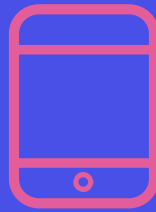
Il modo per farsi riconoscere e distinguersi dalla massa senza urlare più forte degli altri esiste.

Fai leva su tecnologia e comunicazione per valorizzare l'elemento personale, per fare emergere chi sei.

Inoltre, facendo leva su tecnologia e comunicazione offri valore, aiuta le persone a risolvere problemi specifici.

Sviluppare la storia del tuo brand non è qualcosa che racconti, ma tutto ciò che fai e come decidi di farlo.

**PERCHÉ - COSA FARE -
3 VERIFICHE - DISTINGUERSI SENZA
URLARE - BRAND DA VIVERE**



**PERCHÉ VOGLIONO ESSERE
TUTTI SU INTERNET?**

COSA PUOI FARE?

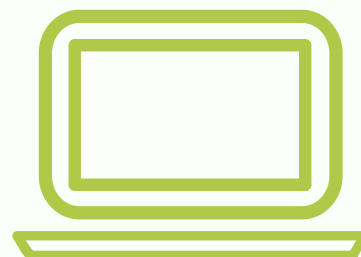
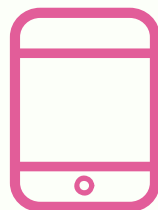
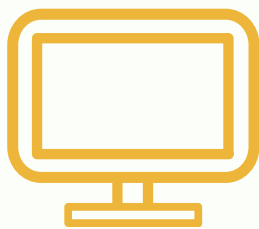
**3 VERIFICHE: PRESENZA -
VISIBILITÀ - REPUTAZIONE**

DISTINGUERSI SENZA URLARE

BRAND DA VIVERE



PERCHÉ VOGLIONO ESSERE TUTTI SU INTERNET?



Perché non se ne può più fare a meno.
Ma “esserci e basta” è solo un costo inutile.

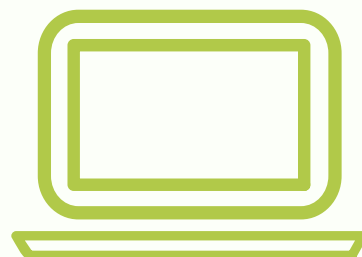
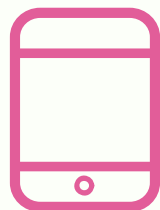
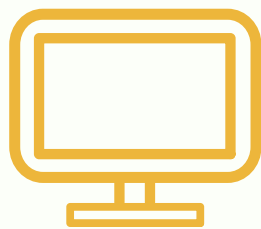
80% degli italiani utilizza dispositivi mobili
per navigare.

Tra questi circa 22 milioni acquista online utilizzando
sempre più dispositivi mobili.

Nel 2017 un terzo degli acquisti online è stato
effettuato attraverso tablet e smartphone.



PERCHÉ VOGLIONO ESSERE TUTTI SU INTERNET?



Non perdere l'appuntamento con il mercato in
veloce trasformazione.

Gestire la presenza online

(sito Internet, newsletter, social, piattaforme di
rating, ecc.) permette di affrontare le nuove sfide e di
cogliere le opportunità che fanno crescere la tua
attività.



COSA FARE?

Il valore e l'efficacia della comunicazione digitale dipende da questi 3 fattori:

PRESENZA

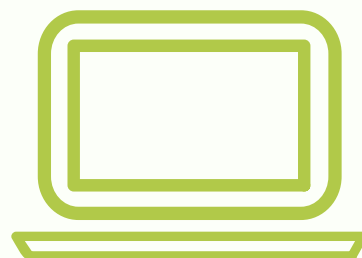
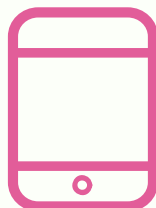
VISIBILITÀ

REPUTAZIONE



PRESENZA

- Assicurati di essere presente su Internet con il dominio personalizzato che identifica al meglio la tua attività.
- Assicurati di avere un sito fatto secondo lo stato dell'arte:
veloce, dinamico, responsivo, compatibile su tutti i dispositivi, realizzato con tecnologia CMS standard, espandibile, con possibilità multilingua e e-commerce, ottimizzato per i motori di ricerca e per i report analitici.
- Osserva le norme della "privacy policy".

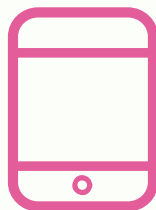




VERIFICA LA TUA PRESENZA

Verifica il tuo allineamento con i sei requisiti elencati.

- ★ dominio
- ★ sito dinamico e ottimizzato
- ★ sito responsivo e compatibile
- ★ CMS standard e veloce
- ★ solo contenuti di qualità
- ★ privacy policy





VISIBILITÀ

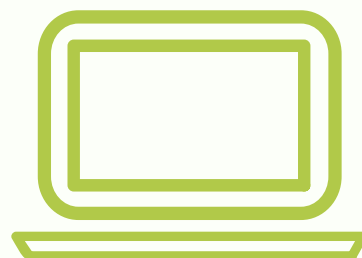
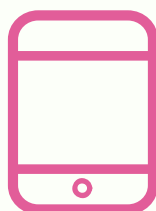
- Collega l'attività del sito a quella di altri strumenti digitali e utilizza delle "call to action" (CTA) per convertire i visitatori in contatti: iscrizioni a newsletter, a canali social, accesso a offerte o a download gratuiti, sono tutte attività che aumentano le interazioni con i clienti o con i potenziali clienti. La loro corretta integrazione ha un'efficacia straordinaria.
- Fatti trovare da chi ti cerca.
Per aumentare la visibilità e agevolare le ricerche utilizza correttamente gli strumenti di web marketing.
Motori di ricerca: SEO (Search Engine Optimization)
Pubblicità sui motori di ricerca: SEM (Search Engine Marketing)
Strumenti di inbound marketing: SMM (Social Media Marketing)



VERIFICA LA TUA VISIBILITÀ

Verifica il tuo allineamento con i cinque requisiti elencati.

- ★ Call to Action (CTA): newsletter, follow
- ★ mailing list
- ★ attiva e coltiva profili social
- ★ attiva e coltiva profili su piattaforme specifiche
- ★ campagne di advertising sui canali social





REPUTAZIONE

- Fai attenzione a come si parla della tua attività, nel bene e in tutti gli altri casi.

La reputazione è il risultato dei tuoi sforzi di mettere sempre il cliente al centro di ogni decisione.

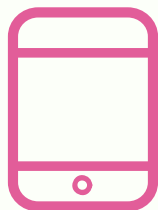
Impara a reagire tempestivamente e a trasformare un'eventuale situazione critica in un momento di contatto utile e costruttivo ai fini della relazione con il cliente.



VERIFICA LA TUA REPUTAZIONE

Verifica il tuo allineamento con i cinque requisiti elencati.

- ★ monitoraggio della presenza online
- ★ coinvolgimento con i contenuti di valore
- ★ gestione interazioni con gli utenti
- ★ gestione situazioni critiche
- ★ imparare, misurare e migliorare di continuo





BRAND DA VIVERE NON DA RACCONTARE

Il punto di partenza di qualsiasi attività di sviluppo e di promozione del brand non coincide con nessuno di questi tre fattori bensì con la risposta (o le risposte) alla domanda “perché ci vuoi essere anche te” su internet?

Decidere di avere il sito, dei profili social, di gestire una mailing list e magari sviluppare anche un'app significa investire risorse economiche in qualcosa con un ritorno non sempre molto intuitivo.

Il senso del tuo sito web, profilo social e di tutta la comunicazione (online e offline) è il perché hai deciso di fare quello che fai, la tua visione del mondo, la passione per ciò di cui ti occupi, per il problema che risolvi alle persone alle quali ti rivolgi.



BRAND DA VIVERE NON DA RACCONTARE

Come pensi di distinguerti dalla massa in un contesto in cui tutti usano gli stessi strumenti di comunicazione e la stessa tecnologia esattamente nello stesso modo?

Come pensi di farti trovare, di attirare e soprattutto di trattenere l'attenzione di "clienti digitali" che sanno tutto dei prodotti o servizi che scelgono di acquistare online per riceverli subito al minor prezzo?

Ti assicuro che esiste un modo per emergere dalla massa e farsi riconoscere senza bisogno di urlare più forte degli altri.



BRAND DA VIVERE NON DA RACCONTARE

Occorre fare leva su tecnologia e comunicazione per valorizzare l'elemento personale, per fare emergere chi sei, la tua motivazione, la tua visione del mondo, la missione che vuoi realizzare attraverso la tua attività, la passione per la soluzione di un problema o di una causa che ti sta a cuore.

Inoltre, sempre facendo leva su tecnologia e comunicazione occorre offrire valore aiutando le persone a risolvere problemi specifici legati alla tua attività.

Quest'ultimo comporta molteplici vantaggi: ti darà modo di farti conoscere senza filtri e di dimostrare competenza, autorevolezza, serietà, disponibilità, generosità, autenticità, genuinità, empatia a chi non ti conosce ancora.



BRAND DA VIVERE NON DA RACCONTARE

In modo del tutto naturale questi due approcci confluiscono in una visione dell'attività imprenditoriale, commerciale, professionale più adeguata al contesto:

- meno "prodotto-centrica" e molto più centrata sulla persona (cliente, dipendente, collaboratore, fornitore, investitore, ..),
- meno focalizzata sull'efficienza dei processi e molto di più sul significato, sul valore dell'impatto delle scelte fatte tenendo conto del cliente,
- molto più attenta al "perché?" si fanno le cose che al "come?" vengono fatte,
- molto più incline a considerare le persone come il vero vantaggio competitivo che non la tecnologia, le infrastrutture o i processi.

In conclusione, sviluppare la storia del tuo brand non è qualcosa che racconti, ma tutto ciò che fai e come decidi di farlo.



BRAND STRATEGY TOOL KIT

Un breve percorso per conquistare il tuo pubblico
comunicando con efficacia il tuo valore.

**CHIAMAMI AL 329-4458381
INVIA UNA MAIL A
LEONARDINILUCA@GMAIL.COM**

LUCALEONARDINI.COM