

PORTA IL TUO BUSINESS ONLINE



GUIDA PER OTTENERE NUOVI CLIENTI
IN 5 SEMPLICI PASSI PARTENDO DA ZERO



GroDi



RIK CERRONE
CONSULENTE
SOCIAL MEDIA • WEB • PRINT

PORTA IL TUO BUSINESS ONLINE

GUIDA PER OTTENERE NUOVI CLIENTI
IN 5 SEMPLICI PASSI PARTENDO DA ZERO

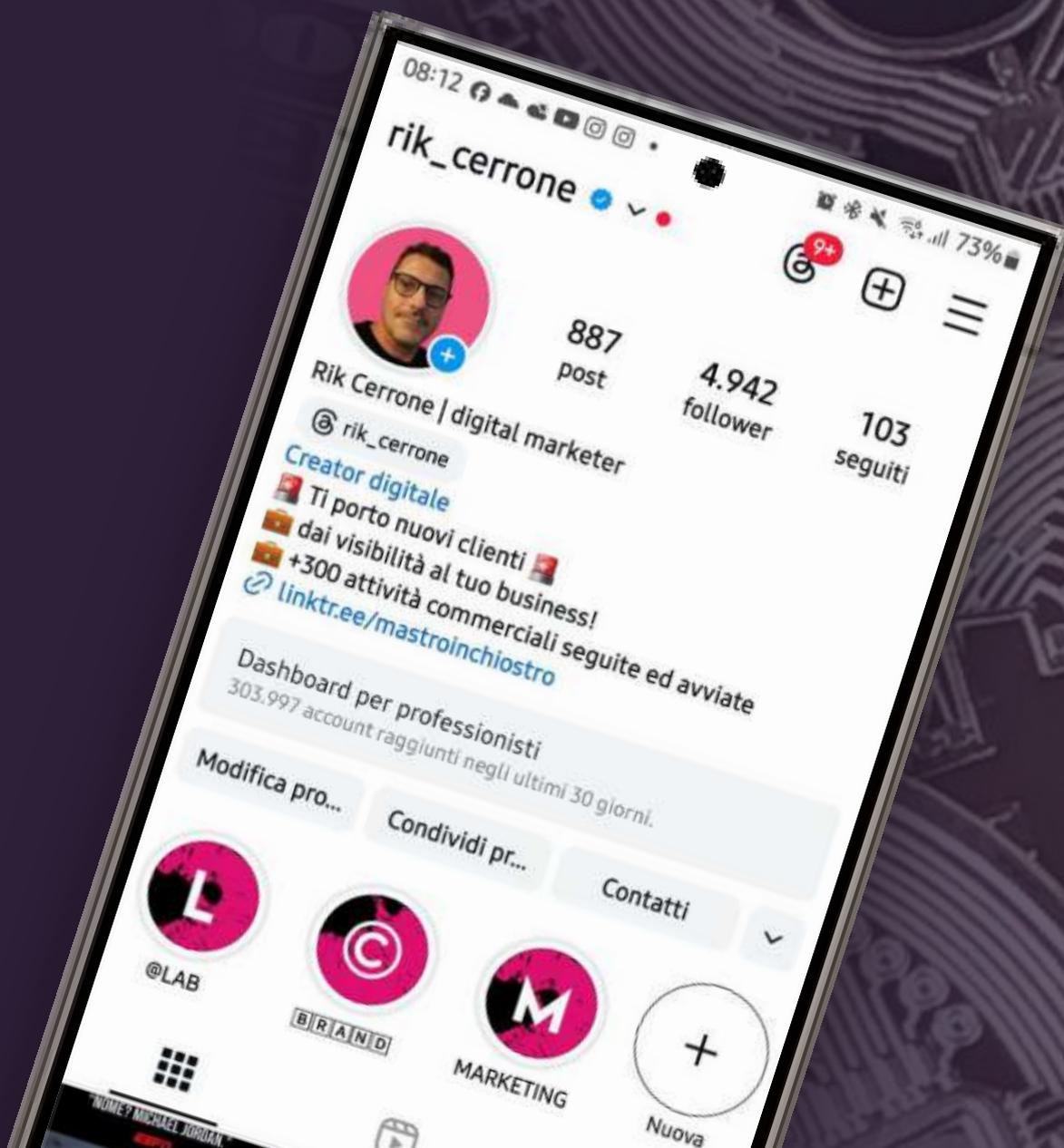
In un mondo sempre più connesso e digitale, **portare il tuo business online** non è più una semplice opzione, ma una necessità per rimanere competitivi e trovare nuovi clienti.

Se sei una PMI o un professionista che desidera espandere la propria presenza online, questa guida ti fornirà le basi per farlo in modo efficace.

In questa guida esploreremo cinque strategie chiave che ti permetteranno di ottimizzare la tua presenza online, **aumentare la visibilità del tuo brand e costruire relazioni con i clienti**.

Scoprirai come sfruttare strumenti potenti come ChatGPT, costruire una forte presenza su Instagram, e ottimizzare Google My Business per la ricerca locale.

Che tu sia all'inizio del tuo percorso digitale o voglia perfezionare la tua strategia, questi passi ti guideranno verso il successo online.



PORTA IL TUO BUSINESS ONLINE

GUIDA PER OTTENERE NUOVI CLIENTI
IN 5 SEMPLICI PASSI PARTENDO DA ZERO

2. Costruisci una Presenza Forte su Instagram

Instagram è una delle piattaforme più potenti per le PMI. Costruisci un profilo professionale che rifletta il tuo brand, utilizzando una strategia visiva coerente e postando contenuti di valore. Coinvolgi i tuoi follower con Reels, Stories e Caroselli, interagendo direttamente con loro per aumentare l'engagement e attrarre nuovi clienti.

Suggerimenti per l'implementazione:

- Crea contenuti accattivanti come tutorial, testimonianze di clienti e dietro le quinte della tua attività.
- Usa hashtag pertinenti e locali per raggiungere il pubblico giusto.
- Sfrutta gli strumenti pubblicitari di Instagram per raggiungere nuovi clienti target e aumentare la visibilità.

Tips

Instagram for business

Ecco 5 cose da ottimizzare per avere un profilo Instagram ben curato:

- 1. Bio Chiara:** Descrivi chi sei, cosa fai, e includi una call-to-action e un link rilevante.
- 2. Foto del Profilo:** Usa un'immagine di alta qualità e riconoscibile che rappresenti il tuo brand.
- 3. Estetica Coerente:** Mantieni uno stile visivo uniforme con colori, filtri e font che riflettano il tuo brand.
- 4. Contenuti Diversificati:** Alterna tra post, Reels e Stories con contenuti rilevanti e di valore per il tuo pubblico.
- 5. Hashtag e Geotag:** Usa hashtag e geotag pertinenti per aumentare la visibilità e raggiungere un pubblico locale.

Questi elementi renderanno il profilo professionale e coinvolgente.

09:10 R R R R 72%

← Post

rik_cerrone # I Segreti di Instagram 🤔👉... altro

19 Agosto

rik_cerrone

COME CURARE UN PROFILO INSTAGRAM

	PRINCIPIANTE	INTERMEDIO	PROFESSIONISTA
POST	2 POST A SETTIMANA	3 POST A SETTIMANA	5 POST A SETTIMANA
STORIES	3 STORIE A SETTIMANA	7 STORIE A SETTIMANA	3 STORIE AL GIORNO
DIRETTA	MAI	1 VOLTA OGNI 2 MESI	2 VOLTE AL MESE
REELS	2 REELS AL MESE	4 REELS AL MESE	2 REELS A SETTIMANA

LAVORA SU QUESTI ELEMENTI E VEDRAI CRESCERE LA TUA STRUTTURA SU INSTAGRAM

RIK CERRONE

Visualizza insight

Promuovi post



GroDi



PORTA IL TUO BUSINESS ONLINE

GUIDA PER OTTENERE NUOVI CLIENTI
IN 5 SEMPLICI PASSI PARTENDO DA ZERO

3. Ottimizza Google Map per la Ricerca Locale

Avere un profilo completo su **Google Map** è essenziale per le PMI che vogliono essere trovate dai clienti locali. Assicurati di mantenere aggiornate tutte le informazioni relative alla tua attività (indirizzo, orari, numero di telefono) e incoraggia i clienti soddisfatti a lasciare recensioni positive per aumentare la tua credibilità e visibilità.

Suggerimenti per l'implementazione:

- Aggiungi foto di alta qualità della tua attività, prodotti o servizi.
- Rispondi alle recensioni, sia positive che negative, per mostrare che tieni al feedback dei clienti.
- Pubblica aggiornamenti regolari su offerte o eventi speciali per mantenere il tuo profilo attivo e coinvolgente.

Tips

Google Maps for business

Per avere un profilo **Google Maps ottimizzato**, ecco cinque elementi essenziali:

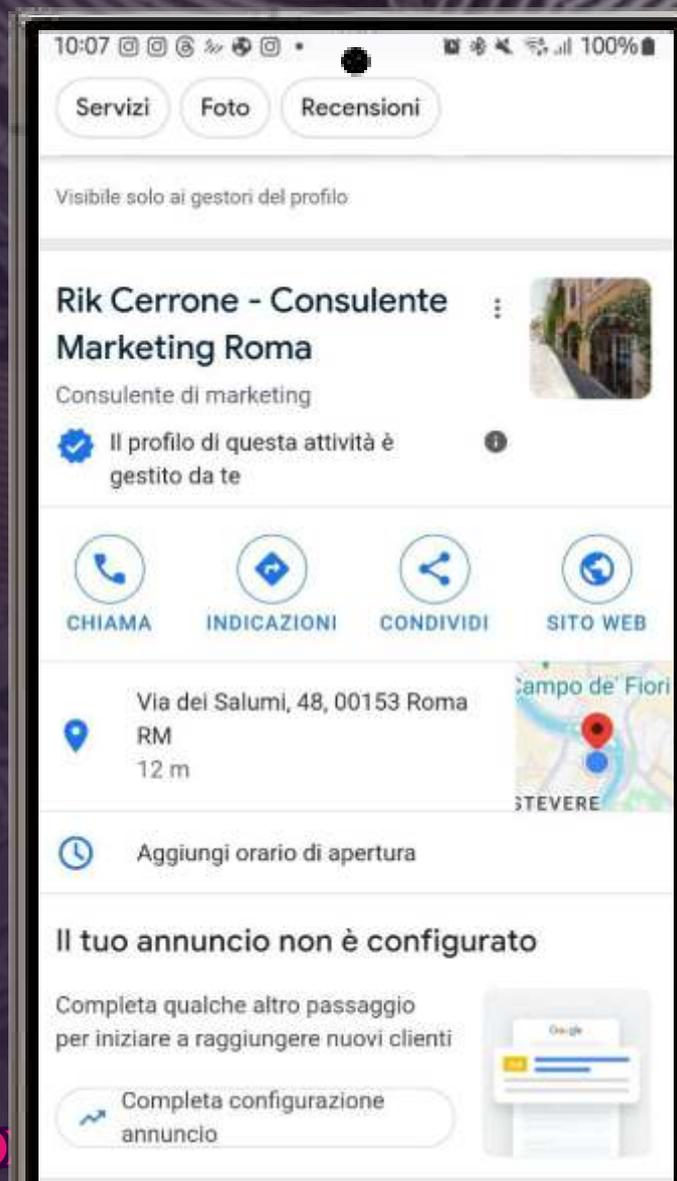
1. Informazioni Complete: Mantieni sempre aggiornati i dettagli chiave come indirizzo, orari e contatti per evitare confusione tra i clienti.

2. Foto di Qualità: Carica immagini professionali che rappresentino al meglio la tua attività per attirare l'attenzione degli utenti.

3. Rispondi alle Recensioni: Interagisci regolarmente con le recensioni, dimostrando attenzione ai clienti e gestendo la reputazione.

4. Aggiornamenti e Offerte: Pubblica offerte speciali o eventi per mantenere il profilo attivo e interessante.

5. Categorie Corrette: Scegli categorie accurate e attributi specifici per migliorare la visibilità nelle ricerche.



GroDi



PORTA IL TUO BUSINESS ONLINE

GUIDA PER OTTENERE NUOVI CLIENTI
IN 5 SEMPLICI PASSI PARTENDO DA ZERO

4. Ottieni Visibilità con Campagne Pubblicitarie Mirate

Sia su Instagram che su Google, la pubblicità online è un modo rapido per trovare nuovi clienti. **Utilizza campagne pubblicitarie mirate** per promuovere i tuoi prodotti o servizi a un pubblico specifico. Google Ads può aiutarti a raggiungere le persone che cercano ciò che offri, mentre Instagram Ads può essere usato per coinvolgere il tuo pubblico attraverso contenuti visivi.

Suggerimenti per l'implementazione:

- Scegli target specifici per le tue campagne, in base a età, interessi e localizzazione geografica.
- Sperimenta diversi tipi di annunci, come video, caroselli o immagini statiche, per vedere cosa funziona meglio.
- Misura e ottimizza costantemente le campagne in base ai risultati ottenuti.

Tips

Google ADS è la soluzione

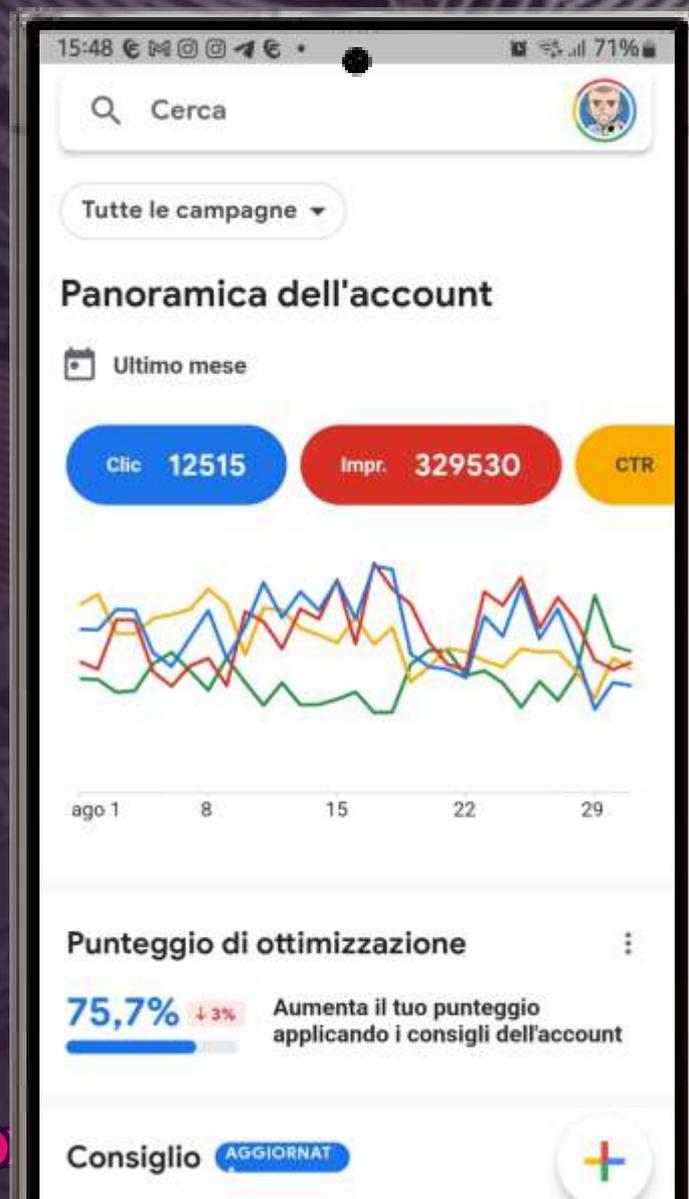
Google Ads è uno degli strumenti più potenti e determinanti per promuovere un business online. Grazie alla sua vasta rete di utenti e al targeting preciso, permette alle aziende di raggiungere potenziali clienti esattamente quando stanno cercando i prodotti o servizi offerti. Ecco perché il suo utilizzo è così cruciale:

1. Targeting Mirato: Con Google Ads, puoi selezionare un pubblico specifico in base a fattori come interessi, localizzazione, e termini di ricerca. Questo ti permette di mostrare i tuoi annunci solo a chi è più propenso ad acquistare, massimizzando l'efficacia del budget.

2. Controllo del Budget: Google Ads offre la possibilità di impostare budget giornalieri o totali, garantendo che non vengano spesi più soldi di quelli previsti. Questo rende la piattaforma accessibile per piccole e medie imprese, permettendo loro di competere con budget limitati.

3. Misurazione dei Risultati: Google Ads ti fornisce strumenti dettagliati per monitorare le performance degli annunci. Puoi analizzare metriche come il costo per click (CPC), il tasso di conversione, e il ritorno sull'investimento (ROI). Questo ti permette di ottimizzare le campagne in tempo reale per ottenere risultati migliori.

In sintesi, Google Ads è uno strumento essenziale!



GroDi



PORTA IL TUO BUSINESS ONLINE

GUIDA PER OTTENERE NUOVI CLIENTI
IN 5 SEMPLICI PASSI PARTENDO DA ZERO

5. Fidelizza i Clienti con Email Marketing e Offerte Personalizzate

Una volta che hai attirato nuovi clienti, è essenziale mantenere alta l'attenzione e fidelizzarli. L'**email marketing** è uno strumento potente per inviare contenuti di valore, promozioni e offerte esclusive. Segmenta la tua lista clienti in base agli interessi e agli acquisti precedenti per personalizzare i messaggi e migliorare l'engagement.

Suggerimenti per l'implementazione:

- Crea una newsletter mensile per aggiornare i clienti su novità e offerte speciali.
- Utilizza email automatizzate per promuovere prodotti correlati o sconti basati sui comportamenti di acquisto dei clienti.
- Incentiva i clienti a tornare con offerte esclusive per i membri della tua mailing list.

Tips

Google ADS è la soluzione

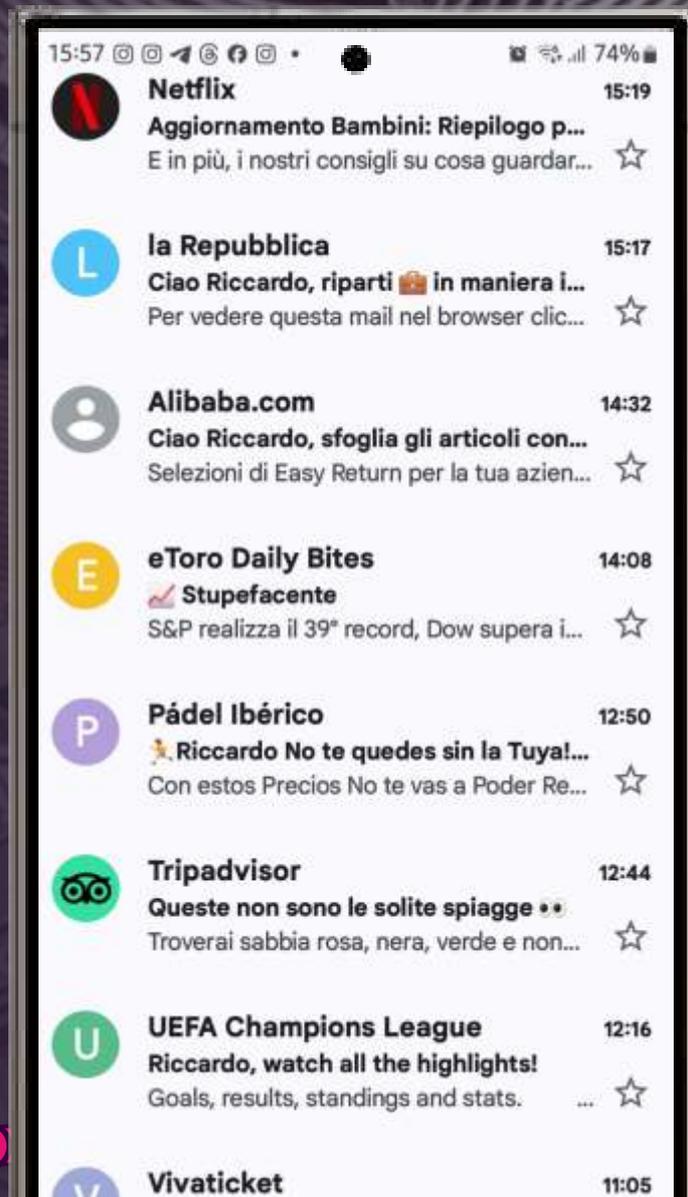
Il remarketing tramite email è una strategia fondamentale per le aziende che desiderano mantenere il contatto con i potenziali clienti e trasformare le opportunità perse in vendite reali. Questo strumento permette di inviare email mirate a chi ha già interagito con il tuo brand, come utenti che hanno visitato il sito web, abbandonato un carrello o scaricato contenuti, senza completare l'acquisto.

1. Personalizzazione e Segmentazione: Una delle chiavi del successo del remarketing via email è la possibilità di segmentare il pubblico e personalizzare i messaggi. Le email possono essere costruite su misura per riflettere gli interessi e i comportamenti degli utenti, aumentando le possibilità di conversione.

2. Miglioramento del Tasso di Conversione: Il remarketing via email consente di inviare promemoria, offerte speciali o sconti personalizzati a chi ha abbandonato il carrello, invitandoli a completare l'acquisto. Questo processo aiuta a recuperare potenziali clienti che altrimenti potrebbero non tornare sul sito.

3. Relazione Continua con i Clienti: Il remarketing aiuta anche a mantenere un dialogo con i clienti dopo l'acquisto, promuovendo la fidelizzazione. Inviare aggiornamenti su nuovi prodotti o offerte speciali personalizzate mantiene il brand al centro dell'attenzione del cliente.

Il remarketing via email è uno strumento potente per massimizzare le conversioni, migliorare l'engagement e incentivare la fedeltà del cliente, rendendolo determinante per qualsiasi strategia di marketing digitale.



GroDi



PORTA IL TUO BUSINESS ONLINE

GUIDA PER OTTENERE NUOVI CLIENTI
IN 5 SEMPLICI PASSI PARTENDO DA ZERO

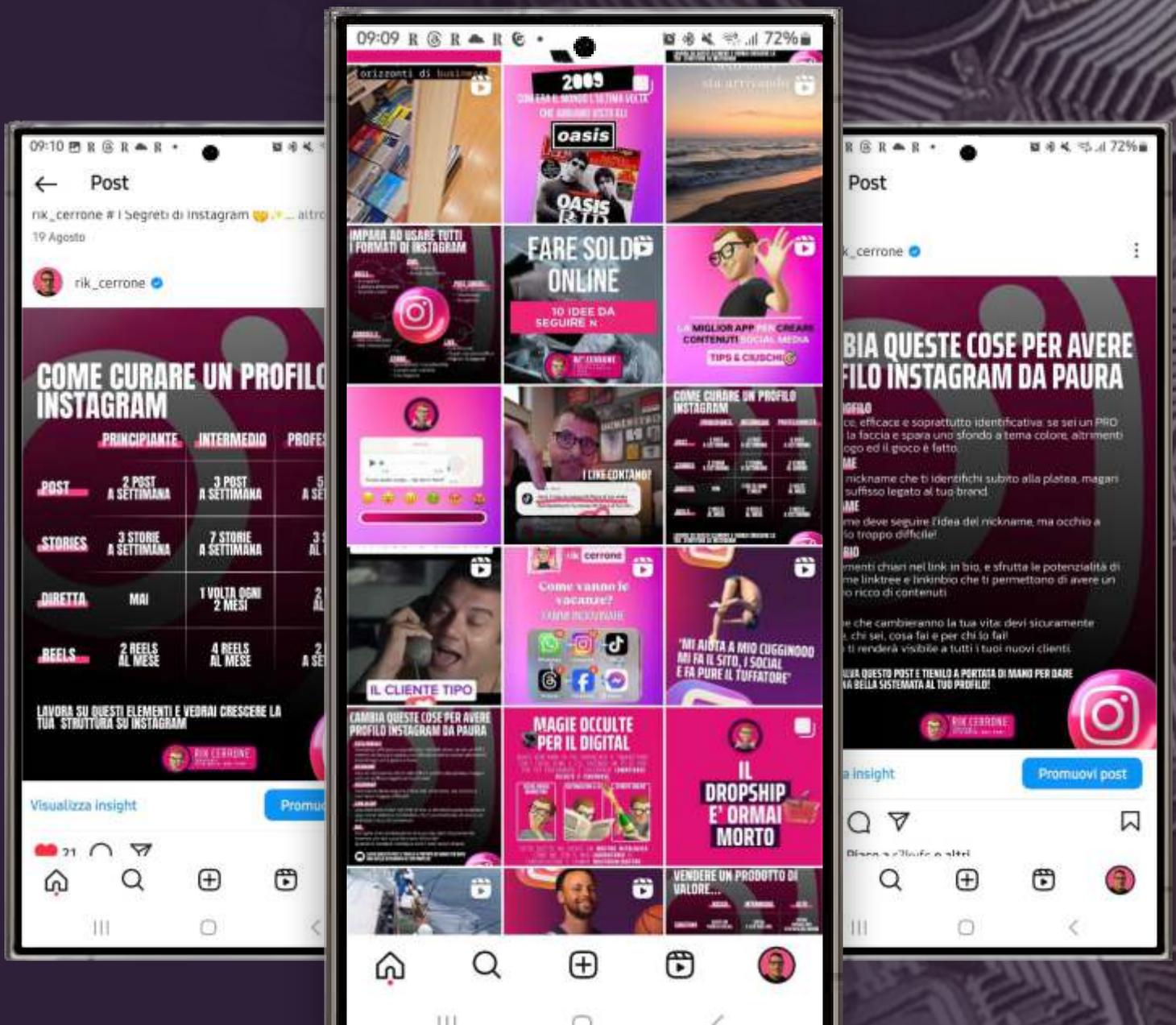
Ora tocca a te!

Seguendo questi cinque passi, potrai portare il tuo business online con successo e trovare nuovi clienti grazie a strumenti digitali potenti come ChatGPT, Instagram e Google My Business.

Ottimizza la tua presenza online e adotta strategie mirate per aumentare la visibilità, l'engagement e la fidelizzazione dei clienti.

Vuoi saperne di più?

Contattaci per una consulenza personalizzata su come far crescere il tuo business online!



PORTA IL TUO BUSINESS ONLINE



GUIDA PER OTTENERE NUOVI CLIENTI
IN 5 SEMPLICI PASSI PARTENDO DA ZERO

Grazie



GroDi



RIK CERRONE
CONSULENTE
SOCIAL MEDIA • WEB • PRINT