

Guida e Segreti per

Spopolare sui Social durante l'Estate



Benvenuto!

Siamo felici di avere la tua attenzione prima delle meritate vacanze.

Se stai leggendo il nostro Blog o hai ricevuto la nostra guida vuol dire che sei alla ricerca di **nuove idee per far crescere il tuo business sui social media durante l'estate**. Bravo! Non seguire l'esempio di alcune aziende che, nel periodo estivo, si dimenticano del loro pubblico e interrompono le comunicazioni all'improvviso. Una prassi sbagliata!

I social media sono diventati parte integrante della nostra routine quotidiana ed è fondamentale per i marketer e le aziende trovare sempre **nuovi modi per connettersi con il loro target, anche in agosto**.

Il mondo social è sovraccarico di contenuti e diventa sempre più difficile distinguersi se non si ha una chiara strategia di marketing e comunicazione.

Per tenerti compagnia sotto l'ombrellone abbiamo creato questa mini guida in cui **rispondiamo ad alcune vostre domande, te ne poniamo noi altre** e ti mostriamo **5 segreti per far crescere il tuo business sui social media**.

Fai un bel respiro profondo e immergiti nella lettura!

Iniziamo da te

Prima di cominciare a smanettare con il pc per organizzare i tuoi contenuti, concediti un momento di brainstorming: focalizza il tuo obiettivo principale, organizza dei contenuti con consapevolezza per portare dei risultati che contano davvero.

Lo sappiamo. Avrai già sentito un milione di volte ciò che stiamo per dirti, ma ripeterlo è doveroso. Tutte le scelte che farai devono mirare e realizzare il tuo obiettivo.

Una social media strategy si concentra principalmente su **5 obiettivi che aiutano un brand** ad affermarsi:

.01

BRAND
AWARENESS

.02

CUSTOMER
LOYALTY

.03

ONLINE
REPUTATION

.04

PROMOTIONS
AND SALES

.05

CUSTOMER
INSIGHT

01. Brand Awareness

aumentare la visibilità del proprio brand raggiungendo segmenti e fasce di pubblico.

02. Customer Loyalty

sviluppare le interazioni facendo in modo che gli utenti abbiano interesse e la curiosità di tornare sul profilo social aziendale.

03. Online Reputation

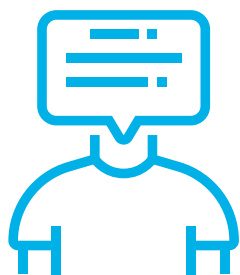
acquisire fiducia da parte del pubblico ed autorevolezza attraverso un accurato e continuo monitoraggio dei feedback.

04. Promotions and Sales

aumentare le vendite online promuovendo prodotti e servizi.

05. Customer Insight

conoscere il proprio pubblico per elaborare nuove strategie di marketing e comunicazione volte a fidelizzare la clientela.



SE SEI QUI CON NOI, SIGNIFICA CHE **VUOI MIGLIORARE LE TUE COMPETENZE E AMPLIARE LA TUA CONOSCENZA.** SIAMO QUI PER QUESTO!

SAPPIAMO BENISSIMO CHE È UNA VERA E PROPRIA IMPRESA COSTRUIRE UN MARCHIO, ACQUISIRE FOLLOWER, REALIZZARE CONTENUTI DI QUALITÀ E FIDELIZZARE I CLIENTI.

5 segreti per far crescere il tuo business sui social media durante l'estate

01. Crea contenuti rilevanti per il tuo settore

Pubblicare **contenuti di qualità** **augmenta l'engagement** degli utenti, ma non sempre è possibile trovare dei contenuti validi. Presta attenzione alla qualità non alla quantità dei post che pubblichi.

Domandati: Cosa mi aspetto in cambio dai miei utenti pubblicando questo post? I tuoi contenuti sono un modo per **stabilire solidi legami con la tua audience**, ispirandola o educandola attraverso informazioni per la tua nicchia di pubblico. Affidati ad autorevoli fonti in grado di fornirti contenuti recenti e rilevanti per i tuoi followers.

02. Sfrutta il potere dei video

Il video è un contenuto che ti permette di **augmentare il coinvolgimento dell'audience** ed è indispensabile per riuscire a raccontare la tua attività. I video per i social media sono **semplici, immediati e naturali** rispetto a lunghe pagine di testi o ad immagini sempre più spesso ritoccate. Raccontare la tua attività attraverso i video ha lo scopo di **augmentare l'engagement, ottenere più visualizzazioni e condivisioni** possibili.

03. Coinvolgi il tuo pubblico

L'obiettivo dei social media è di **creare delle relazioni** fra le persone. Per questo motivo puoi sfruttare molti semplici strumenti come quiz, sondaggi, offerte, contest e molti altri per coinvolgere il tuo pubblico e conoscerlo maggiormente.

Non esitare a chiedere ai tuoi followers cosa vorrebbero sapere e vedere dalla tua attività. Chiedere al tuo pubblico un feedback dimostra che dai valore alle loro opinioni e preferenze. Questa è un'ottima mossa per **far crescere la tua presenza sui social media e stabilire rapporti di fiducia** con la community.

04. Scegli con cura gli hashtag

Definire la tua nicchia di riferimento è fondamentale per capire quali hashtag utilizzare e cosa cerca il tuo target. Gli hashtag sono uno strumento utilissimo sui social in quanto consentono agli utenti di cercarti, trovarti e ritrovarti rapidamente in base ai loro interessi.

Ricordati di aggiungere sempre ai tuoi post social (solo Instagram e

Linkedin, non osare inserirli in un post di Facebook!) degli **hashtag inerenti alla tua azienda, al settore, al target a cui ti riferisci e al contenuto che stai pubblicando**. Fai attenzione ad non utilizzare sempre gli stessi hashtag in quanto potresti essere sfavorito dallo shadowban (penalizzazione dell'account che causa un calo di visite).

05. Prendi ispirazione dai competitor di contenuto

È fondamentale **trovare sempre idee innovative** che puoi ricavare sia dai tuoi competitor diretti di settore, che dai competitor di contenuto (account a cui ti ispiri per l'ideazione dei tuoi post). Ovviamente, non devi copiare, ma farti una passeggiata tra i differenti account è utile per rimanere aggiornato sulle loro ultime attività e allo stesso tempo per prendere spunto per nuovi progetti o iniziative per il tuo business.

Prendi ispirazione da ciò che funziona per loro e fallo in modo differente, migliore e apportando delle modifiche personali.

Anche a te piace passare dalle parole ai fatti?
È arrivato il momento di metterti in gioco!



RISPONDI ALLE SEGUENTI DOMANDE, TI AIUTERANNO
A CAPIRE QUALE FASE STA ATTRAVERSANDO LA TUA
ATTIVITÀ E QUALE VUOI RAGGIUNGERE.

INVIALE A ALEXANDER.TERKUILE@BRAND039.COM
E POTREMO PROGRAMMARE UNA CONSULENZA PER
COMMENTARE LE TUE RISPOSTE E SCOPRIRE INSIEME IL
PIANO EDITORIALE SU MISURA PER TE.

01. Tra quelli descritti prima, qual è il tuo obiettivo principale?

02. Attualmente quali canali social hai attivi e qual è la frequenza di pubblicazione?

03. Hai mai fatto/fai delle attività di social media marketing? Se sì, cosa stavi promuovendo nelle tue campagne?

04. Come descriveresti il tuo brand o la tua attività?

05. Come descriveresti il tuo cliente ideale?

06. Segnalaci 3 account che hai iniziato a seguire ed il motivo per cui l'hai fatto. Ti piace lo stile estetico? Ti interessano i contenuti?

Grazie!

Per aver scaricato la nostra guida

Siamo curiosi di conoscere le tue risposte,
inviale a **alexander.terkuile@brand039.com**
e richiedi un appuntamento.

Ti aspettiamo in ufficio per bere un caffè e giocare a
calcetto in compagnia!

Contattaci per un'analisi gratuita
