Come dovete utilizzare i social per aumentare i vostri clienti. Previsioni e pronostici per il nuovo anno

di Paolo Franzese



Cosa ci aspetta per il nuovo anno?

Quali sono le tendenze delle prossime stagioni?

Su cosa dobbiamo puntare?

I guru del marketing dei social media stilano elenchi di **previsioni** e **pronostici** su cosa ci aspetta e verso cui ci indirizziamo nei prossimi 12 mesi.

Non è possibile saperlo al 100% ma bisogna basare le ultime tendenze sui dati dei consumatori, cosi da creare una stima informata di ciò che ci si aspetta.

È cio che un team a Filmora ha fatto con l'Infografica: il team ha scelto di non strafare con l'intelligenza artificiale e i robots, ma ha puntato sull'aspetto umano della comunicazione, stilando semplicemente una lista che di indicazioni su come agire nell'ottica del marketing. Queste indicazioni devono integrare la pianificazione strategica che ciascuno personalmente e autonomamente vuole elaborare.

Il potere del video, vero centro dell'attenzione

- 80% del traffico internet globale sarà attribuito al video entro il 2020;
- 90% dei contenuti condivisi dagli utenti su SNS(social networks) è un video;
- 87% dei venditori usa il video nelle loro campagne pubblicitarie;
- 95% dei messaggi sarà conservato dai visualizzatori a differenza del solo 10% con i testi;

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- Tutti i social networks stanno investendo nei video per promuovere coinvolgimento e per creare followers;

L'Espansione della diretta sulle piattaforme social

- **Settembre 2011:** diretta App YouKnow;
- **Agosto 2014:** SnapChat introduce il primo elemento live all'interno di un'app;
- **Gennaio 2015:** Twitter acquista l'app per la diretta Periscope;
- **Agosto 2015:** Facebook apre il live ai VIPs;
- **Gennaio 2016:** Periscope si integra con la cronologia Twitter;
- **Aprile 2016:** Facebook apre le dirette a tutti gli utenti;
- **2016:** Musical.ly presenta la app Live.ly per le dirette;
- **Giugno 2016:** YouTube annuncia la diretta sui telefonini;
- **Seconda metà anno 2016:** Tumblr presenta le dirette;
- Il mercato dei video è sulla buona strada per diventare una fabbrica da **700.5 bilioni di dollari entro il 2021**;
- L'**80%** dei consumatori guarderebbe più dirette video su un brand che leggerne i post;
- Le dirette Facebook sono guardate 3 volte più a lungo di un video regolare;

Moltiplicazione dei contenuti Ephemeral

Ephemeral significa di breve vita, fugace, o di passaggio, e descrive la natura dell'accessibilità ai media fino a 24 ore (Vedi le Stories di Instagram e SnapChat).

Perché si scelgono???

- autenticità;
- paura di essere tagliati fuori socialmente (FOMO);
- alto coinvolgimento;
- versione mobile;

Nascita di una Augmented Reality (AR)

AR è sviluppata come un metodo creativo e innovativo di connessione con i clienti e l'audience

- Febbraio 2013: l'emissione di Google Glass segna un punto di svolta per l'AR
- Giugno 2016: SnapChat è la prima app social media di AR
- Luglio 2016: Pokemon Go è il primo gioco AR basato sulla localizzazione
- Aprile 2017: la piattaforma Facebook's Camera Effects è elaborata per gli hardware AR
- Dicembre 2017: SnapChat ha lanciato una nuova piattaforma AR in collaborazione con Jeff Koons

AI & Chatbots sono ampiamente usati

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Noi tutti sappiamo che i social media ci avvicinano ai nostri clienti, Chatbots e AI possono creare un coinvolgimento con i consumatori.

- 12000 bots attivi mensilmente su su Facebook Messenger;
- 30% della nostra conversazione chat sarà con chatbots entro il 2018;
- 80% di Chatbots può essere usato efficientemente per fornire servizi H24 e 7 giorni su 7;

Focus su Generazione Z

I Generation-Zers, nati tra il 1995 e il 2012, sono considerati come i veri nativi digitali (YouTube 31%, Instagram24%, SnapChat14%, Facebook11%, Tumblr8%, Twitter5%, altro5%, Pinterest2%).

Investire sempre di più negli influencers

Il canale marketing che cresce più velocemente:

- **influencers 22%**
- Email 15%
- Altro 18%
- Pubblicità non a pagamento 17%
- Programmi pubblicitari a pagamento 14%
- Pubblicità visualizzata 9%
- Mercato affiliato 5%
    - Il **94%** di quelli che hanno usato il mercato degli influencers crede sia una strategia efficace;
    - Il **49%** degli utenti Twitter e Instagram si basa sui consigli degli influencers;
    - Gli influencers portano ad un aumento di 10 volte del tasso di conversione;

Nel tempo sono aumentati gli utilizzatori di **smartphone**: il tempo speso negli US sui social networks cambia se si tratta di telefonini o desktop (pc, tablet): è nettamente superiore per tutti i social networks (SnapChat 100% degli utenti usa il telefonino) eccezione fatta per ouTube, Linkedin e Tumblr.

Ad oggi si registra un notevole aumento della partecipazione dei Brands sulle piattaforme di Messaggistica.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 24 Settembre 2018

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com