Il marketing oggi

di Paolo Franzese



Il marketing nel 2019, vediamo se ho capito bene cosa vuol dire marketing oggi.

Come leggo i libri?

- Evidenzio le parole più importanti;
- Ricopio su un foglio le parole creando un riassunto;

È questa un mia abitudine, leggo attentamente per poi estrarre i concetti che ritengo fondamentali. Gli stessi concetti saranno poi illustrati dettagliatamente negli incontri ai prossimi seminari di Personal Branding (http://bit.ly/2v0owK8).

Siamo circondati dal marketing

Siamo pieni di marketing, come il pesce che non percepisce l'acqua, siamo circondati dal marketing, ora tutto è marketing (anche questo articolo ?).

Come possiamo migliorare il nostro lavoro? Quali sono gli step iniziali per fare **marketing nel 2019** ? Bisogna porsi le **domande** giuste per ottenere risultati giusti.

Ecco la sintesi di ciò che ho letto.

Chi posso aiutare?

Io in questo momento sto aiutando **persone come voi, che seguono persone come me**. È importante individuare il vostro target giusto perché *se individuate chi potete aiutare allora potete spingere con azioni di miglioramento*, marketing.

Come posso ottenere di più?

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

Domande di qualità vi forniranno una vita di qualità, ecco questa è una domanda di qualità che vi spingerà ad ottenere di più.

Come ottenere risultati migliori?

Questo è il miglior modo per protestare, **migliorare le cose facendo cose migliori**. Ottenere risultati migliori.

Il marketing è proprio questo, **miglioramento**.

Chi sono?

Un'altra cosa importante, percepire quale **status** abbiamo, come ci vedono, capire il nostro **status** e nel momento in cui abbiamo coscienza, conoscenza, del nostro status attivare azioni di cambiamento.

Comunicazione empatica

Empatia, molto importante, specialmente oggi. Sull'empatia ho letto questo libro che consiglio

"Preferisci avere ragione o essere felice?"

la forza straordinaria della comunicazione nonviolenta.

Empatia, *qualità di presenza, si gioca nel qui ed ora, ciò che si vive nell'altro*.

Empatia è proprio vivere ciò che vive l'altro quando si fa comunicazione.

Anche le sensazioni **nuove** sono azioni di marketing.

Ho una strana volontà di cambiare il mondo

La mia comunicazione serve a cambiare il mondo, far avvenire il cambiamento!

Dovete essere orgogliosi di queste azioni, dovete essere **orgogliosi**! Spesso, anche nelle scelte della vita *desideriamo che altri vadano avanti prima di noi*, cioè, spesso lasciamo fare ad altri le cose che vorremmo fare, perché abbiamo **paura di sbagliare**.

Aiutare gli altri

Aiutare gli altri è fondamentale, è importante "**aiutare gli altri a diventare chi cercano di diventare"**, con azioni di marketing, azioni di miglioramento.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Mettersi in movimento

Dovete inventare, sbagliare e reinventare la vostra attività, per creare il vostro **nuovo** modo di fare le cose.

Create il vostro piccolo negozio

I più abili parlano allo **“smallest variable market”** piccolo negozio, variabile. In realtà tutto è in continuo movimento, in continuo cambiamento. La cosa fondamentale, quindi, selezionate le persone alle quali potete essere d’aiuto, create la vostra nicchia, ed è qui che dovete sviluppare le vostre idee, reinventarvi, progettare e diffonderle, dovete fare cose migliori in modo tale da farle diffondere con il passaparola.

> Le idee che si diffondono vincono, un’idea che si diffonde vince!

Dovete fare cose giuste per le persone giuste, fare cultura.

Fate cultura

La **cultura** serve proprio per migliorare le cose:

1. Creatività;
2. Conoscenza;
3. Per chi, a cosa serve il vostro prodotto;
4. Raccontatevi;
5. Raggruppate le persone;
6. Conoscere “cosa dicono di voi!”;
7. Emozione, empatia, desiderio di un **guadagno** contro una possibile **perdita**.

Oggi se io tiro fuori dei soldi per comprare un prodotto dietro c’è un desiderio, una storia, un storia di guadagno!

Se noi raccontiamo storie, generiamo **contatti** e creiamo **esperienze**, stiamo facendo marketing.

Utilizzate internet prima che lo facciano altri

Ricordatevi che internet è il nostro palcoscenico e noi dobbiamo raccontare, raccontare, dobbiamo raccontarci, ed è importantissimo!

Azione!!!!

Se farete X otterrete Y.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

So bene che non potrò cambiare il mondo, lo so, ma sono convinto che cambierò qualcuno come già è accaduto, già è successo. Se cambiamo qualcuno facciamo le cose giuste per le persone giuste.

A chi parliamo?

Vedete qui stiamo parlando a una **processione**, ci sono persone che arrivano, guardano e vanno via, arrivano, guardano e vanno via. Guardano e vanno via! Questa è una processione, qui non si parla ad una piazza.

Non si parla più a una piazza, statica, oggi si parla verso una **processione** di persone.

Passaparola

L'importante è passare ed essere notati, *fare cose degne di nota*, ricordatevi che c'è una guerra per catturare l'attenzione, siamo in guerra! Bisogna fare marketing, tale che le persone non possano evitare di parlarne, non possono farne a meno di parlare.

Marketing Evangelico

Un cambiamento che vi piacerebbe vedere. Il lavoro di cui siete orgogliosi. Questi due punti generano gli **Evangelisti** del vostro prodotto/servizio. Saranno loro che parleranno per voi.

Per fare marketing bisogna **attirare** le persone, avere una **vision**e del mondo diversa, **diffondere** questa visione del mondo, ottenere **attenzione** e **fiducia**, **"tensione emotiva"**, nel senso che dovete tenere le persone su una "tensione emotiva" per aumentare anche le azioni di marketing.

Voi comprate un prodotto mossi dalla tensione emotiva.

Siate bizzarri

Un'altra azione fondamentale è **"mostrarsi spesso"** se voi vi mostrate spesso, raggiungete ottimi risultati.

Per favorire il vostro successo devo immedesimarmi nella vostra situazione devo **"danzare insieme a voi"**, devo capire cosa significa migliore per voi!

Capire qual è la cosa migliore per voi specialmente qui su internet, stare in rete oggi! **O stiamo in rete o siamo fuori rete!**

E ricordatevi che dovete trattare sempre bene i clienti perché ogni buon cliente ve ne porterà un altro. Più sarete popolari e più lo diventerete, se una cosa è popolare sarà ovviamente popolare!

Creatività, e siate folli, **bizzarri**… io sono bizzarro!

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Non avete ragione per tutti

Non possono ascoltarvi tutti, c'è un pubblico che vi vuole ascoltare, **"desiderato"** e c'è un pubblico **"accidentale"** che potrebbe anche non volervi ascoltare e tutti e due hanno ragione.

Chi non vuole ascoltarvi ha ragione, chi non vuole comprare il vostro prodotto ha ragione! Ma anche chi compra il vostro prodotto ha ragione!

Ognuno di noi ha una storia, interiore, dobbiamo farla venire fuori, utilizzando principalmente la rete.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 19 Febbraio 2019

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