Come creare post e prodotti virali, come stimolare il passaparola

di Paolo Franzese



In questo post vi spiego a modo mio, come creare post e prodotti virali, ed anche come creare il passaparola, seguimi.

Come creare post e prodotti virali? Come creare il passaparola?

Tutti veniamo a conoscenza di idee e informazioni diffuse grazie al passaparola, come si può innescare scientificamente il passaparola? Quando un prodotto o un post arriva al vostro orecchio vuol dire che risponde a delle regole. Questo succede anche online. Il messaggio si crea con questi step:

- Valuta sociale;
- Stimolo;
- Emozione;
- Pubblico;
- Valore pratico;
- Storie;

Jonah Berger insegna, questi passi ci aiuteranno a rendere il messaggio *contagioso*.

> L'influence non dipende dal numero dei contatti, ma da chi è realmente ascoltato.
> – Jonah Berger

Il passaparola oggi è generato specialmente online, rispetto ad altrove. Se vuoi spargere la voce, se vuoi attirare persone al tuo locale, se vuoi rendere popolare il tuo prodotto, questo post ti aiuterà creare prodotti e messaggi che le persone condivideranno con il passaparola.

Innanzitutto devi imparare a *convincere le persona a cambiare comportamento*, cambiare idea,

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

cambiare azione, ma come?

Lavora sull'**incoerenza**, l'uomo, l'umanità ha bisogno di *essere coerente*, un grande aggancio persuasivo utilizzato in marketing. Quando rifletti su qualche azione che ti fa sentire incoerente allora passi all'azione.

Devi imparare anche a **porre le giuste domande**, evidenziare un qualcosa facendo riflettere le persone, quando si inizia a ragionare su un qualcosa allora si va incontro alla coerenza.

Riduci il peso delle richieste, impara a chiedere di meno. Invece di chiedere una grande rinuncia, chiedi di rinunciare piano piano, in piccole quantità. Il cervello si adatterà alle nuove situazioni senza avere la percezione di aver rinunciato a qualcosa di grosso.

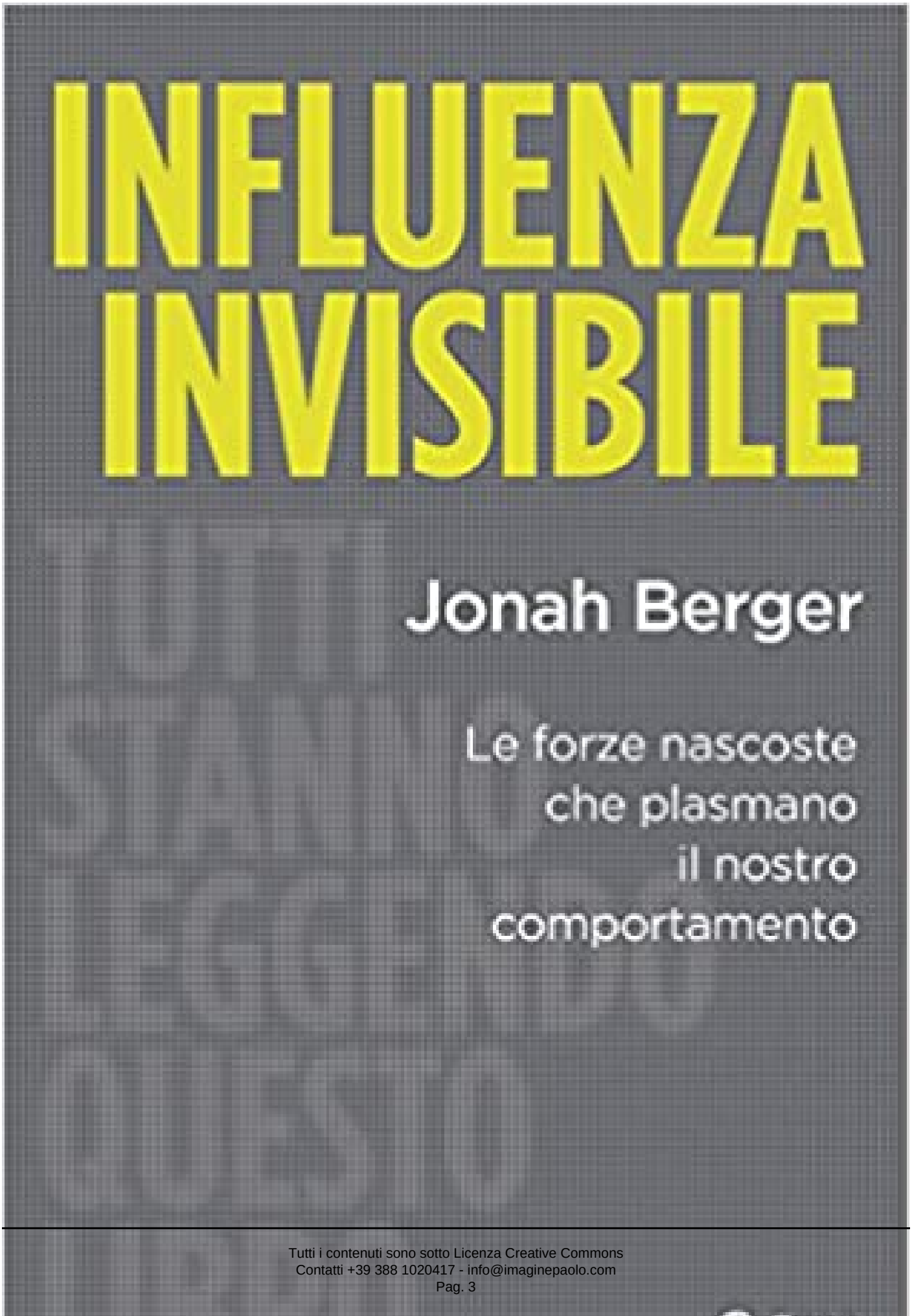
Ora puoi rendere la tua idea virale.

Come creare post e prodotti virali?

Siamo circondati da prodotti che ci influenzano, da contenuti contagiosi. Ma è possibile ottenere più passaparola? Si. Vediamo come funziona l'influenza sociale, come questi step guidano l'acquisto di alcuni prodotti e come fare in modo che le idee prendano piede.

6 passi chiave che ti consentiranno di creare contenuti contagiosi

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



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

comportamento.

Jonah Berger ha trascorso oltre 15 anni a studiare questo tema, vediamo insieme di cosa si tratta:

Primo: Valuta Sociale

Le persone si preoccupano di come appaiono agli altri, non c'è nulla da fare, è così. Le persone preferiscono raccontare qualcosa che le rendano migliori o più considerate, più intelligenti, simpatici e consapevoli. Il passaparola si innesca se ci "eleva" o ci rende migliori di prima. Provate ad innescare negli altri il racconto del vostro prodotto in modo "**inusuale**", fate in modo che le persone si attivino nel raccontare agli altri del vostro "prodotto". Sfruttate l'originalità, siate diversi dalla massa.
Rendete il vostro prodotto **esclusivo**, non per tutti, fate percepire che esiste una **selezione** per usufruire del vostro prodotto.

Secondo: Stimolo

Uno stimolo nella mente significa che sarai sulla punta della lingua, uno stimolo è qualsiasi cosa che ci ricorda del prodotto e ci costringe a parlarne. Fai in modo che le persone siano spesso spinte a pensare al tuo prodotto o idea.

Intorno a noi abbiamo due tipi di stimoli:

Stimolo forte, con una frequenza unica e rara;
Stimolo debole, con una frequenza alta dovuta al passaparola costante;

Lo stimolo dipende da frequenza, unicità e timing, nel momento giusto.

Terzo: Emozione

Le reazioni emotive innescano la condivisione, sia quelle positive che quelle negative. Un contenuto emotivo diventa spesso virale, quindi concentrati sui **sentimenti** devi imparare ad accendere il fuoco ??? usando emozioni ad "**alta eccitazione**" (video emozionali ??).

Non tutte le emozioni sono uguali e non tutte mettono nelle condizioni migliori per cui si disposti a condividere quella stessa emozione con gli altri.

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



		ECCITAMENTO	
		ALTO TASSO	BASSO TASSO
	Emozione Positiva	Meraviglia Esaltazione Divertimento	Appagamento
	Emozione Negativa	Collera Ansia	Tristezza

Quarto: Pubblico

Questo step è molto importante, dagli anni ’20 i manager americani erano soliti dire:

> *Monkey sees, monkey does.*
> La scimmia vede, la scimmia fa.

Più qualcosa è pubblico, più qualcosa ha pubblico e più è probabile che le persone lo imiteranno. Inizia a creare prodotti e iniziative che si pubblicizzano da sole e che creino comportamentali visibili.

Quinto: Valore pratico

Ricordati che siamo propensi a condividere cose se consideriamo che l’esperienza possa essere utile a chi ci ascolta, condividere esperienze positive che sarà possibile poi utilizzare, **le cose utili vengono condivise**. Per cui metti in evidenza **valore** e **competenza** *incredibili* in modo che le persone possano facilmente trasmetterlo agli altri. Riceverete **riconoscenza** per ciò di utile che avete condiviso.

Sesto: Storie

Tutto ciò che raccontiamo è sotto forma di storie, spesso le informazioni viaggiano sotto quelle che sembrano **chiacchiere oziose**. Il consiglio è di *costruire un cavallo di Troia* per essere trasportato nei racconti del tuo prodotto. Crea storie interessanti che includano il tuo prodotto, **crea una storia** in cui non si potrà fare a meno di raccontare del tuo prodotto.

> @imaginepaoloCome creare un post virale? Come innescare il passaparola? ##postvirale ##comefare ##passaparola ##weareimaginers ##paolofranzese ? suono originale – imaginepaolo

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 15 Giugno 2020

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