Come costruire un’attività di successo nel digitale

di Paolo Franzese



In questo post parliamo di come costruire un’attività di *successo nel digitale*?

Gli *imprevisti* hanno favorito la crescita personale di tante persone compreso me, aumentando la **consapevolezza**, facendo crescere le **opportunità di business**, facendomi capire che bisogna **diversificare**, **differenziare**. Capire in un attimo cosa può cambiare e stravolgere la tua vita, è molto importante quando si fanno investimenti considerevoli.

Ad esempio lo smart working (*ne ho parlato nel 2018*), non è certo stare chiusi in casa dalla mattina alla sera, questa è una forma di “arresti domiciliari”. Ma lo smart working ha stimolato me e tante altre persone a capire dove vivere, spendendo meno per migliorare la vita, per stare vicino alla **natura** e la **famiglia**.

Devi costruire un buon personal brand, le persone vogliono potersi fidare, scrivi contenuti di strategia, parla dei tuoi “*segreti*“, qualcuno cercherà e vorrà provare i tuoi consigli.

Come costruire un successo digitale on-line e off-line

Vediamo come costruire un business, sicuramente per ottenere un business di successo si deve avere a che fare con:
? Pubblico;
? Offerta;
? Bisogno;

Se non hai questi tre elementi allora devi lavorare per crearteli. Con il digitale puoi pensare di creare facilmente un business con **Facebook** ad esempio, ma non esiste costruire un business legandosi ad una singola piattaforma. Oggi ormai viviamo pienamente nel digital, per costruire un “business” puoi utilizzare varie piattaforme che conosciamo.

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

Non legarti mai ad una sola piattaforma

Se vuoi sapere come costruire un'attività di successo nel digitale segui questo consiglio mio e di tanti professionisti, ovvero:

> mai legarsi alle piattaforme.

Se un successo è legato ad una piattaforma, ad esempio **Facebook**, allora vuol dire che non abbiamo un forte personal brand. Se hai un *vero pubblico* ti segue ovunque, da una piattaforma all'altra, allora si che hai un forte personal brand.

Crea contenuti di qualità

Lo dico spesso e lo leggo spesso, specialmente oggi. Ci sono piattaforme molto rilevanti anche per me, ad esempio per creare contenuti utilizzo molto Telegram (*nel canale quotidianamente condivido contenuti e link di qualità*).

Bisogna lavorare in modo tale da diventare **unici**, devi imparare ad uscire dal copione e non copiare sempre. Io ad esempio dico ai miei futuri clienti che il mio approccio al marketing è "folle", **seguo poco la teoria**, anche una semplice parola può innescare oggi un successo inaspettato. Mi piace **innovare il marketing** e non copiare (*anche se è vitale copiare, nasciamo "copiatori", ne ho parlato nel precedente post*).

Sto imparando molto da grandi esperti di marketing, alla mia età ed alla mia esperienza ho sempre tanta voglia di imparare e specialmente dai giovani.

Attento a cadere nella banale pubblicità

Mi ha colpito tantissimo un esempio fatto da un grande esperto riflettendo su alcune azioni del passato, *la classificazione della posta cartacea*.

Noi tutti "vintage" abbiamo questa immagine impressa nella nostra mente: *quando si smaltiva la posta classificandola in banale **pubblicità** o posta **interessante***. Una immagine bellissima che ti suggerisce che devi prestare attenzione alle tue azioni di marketing, ai tuoi contenuti, rendendoli **accattivanti** e **attraenti** per non essere classificati in semplici messaggi pubblicitari.

Oggi abbiamo dei canali che ormai sono saturi, troppi post, foto, immagini,… **Shock da contenuti**!

Utilizza nuovi canali

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

Per la nostra comunicazione dobbiamo utilizzare *nuove piattaforme* (TikTok ad esempio), perché ci stiamo abituando a **Facebook** ed ormai le “promozioni” non funzionano più. Ci stiamoabituando ai contenuti promozionali. Ora è il momento di scegliere una piattaforma dove lepersone credono di comunicare ancora in maniera **intima** e *non pubblicitaria*.

Dobbiamo scegliere una piattaforma “nuova” in cui è in aumento la probabilità di apertura dei nostri messaggi.

Molti di voi lettori, si anche tu, penserai ma ci sono “*troppi bambini*” ed a volte ci si sente **vecchi** quando si frequentano alcuni social, allora è il momento di preoccuparsi, siamo davanti alla possibilità di essere buttati fuori dal mercato.

> Se reputiamo un social che non fa per noi dobbiamo stare molto attenti.

Non dobbiamo mai evitare di comprendere un cambiamento veloce, la tecnologia cambia in modo esponenziale, ed oggi ancor più velocemente, non puoi affatto permetterti di non esserci. Devi capire, comprendere, studiare e capire le nuove opportunità. Ci sono dei luoghi social in cui c’è una **crescita organica pazzesca** (guarda questa immagine)



Dati statistici di un mio post su TikTok.

Una crescita mai avvertita e che nessuno ha, ci sono luoghi che sono talmente “vivi” che fanno sembrare **Facebook** e **Instagram** vecchi di secoli.

Una nota su quale linguaggio usare, semplice le persone italiane cercano in italiano, quindi *scrivi in base al tuo pubblico*.

Come fare un’analisi di mercato

Come costruire un’attività di successo nel digitale? Prima di lanciare un business devi fare l’analisi di mercato, ma come? Oggi abbiamo a disposizione il digital, grande risorsa, abbiamo degli strumenti pazzeschi per poter fare **studi di mercato**, puoi contattarmi per avere maggiori dettagli. Ad esempio hai mai pensato di aprire un’attività in base alle *domande che le persone fanno più spesso sui motori di ricerca*? Ed anche capire il **volume** delle persone che cercano sui sui motori di ricerca.

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

Poi devi studiarti i competitor e quanti ce ne sono per quel settore, vuol dire che c'è offerta, anche per questa cosa ci sono **strumenti digitali** e puoi contattarmi per avere maggiori dettagli.

Analizzando la presenza, se ci sono altri "player" in quel settore, vuol dire che il mercato esiste. Frequenta i gruppi, le community, sii presente negli spazi frequentati dai tuoi futuri clienti per "*ascoltare*" di nascosto le cose che dicono i potenziali clienti, capire la loro psicologia.

Crea il tuo "why"

Inizia a distribuire il tuo "why", distribuire valore, inizia a creare contenuti utili, diventa "**opinion leader**". Quando i tuoi follower saranno pronti ad avere una consulenza cercheranno te. Produci contenuti e condividili, specialmente per la tua nicchia in una community, falli crescere tutti, fa consigliare ciò che scrivi a qualcuno.
Testa, prova, sbaglia, oggi possiamo testare il mercato senza rischiare molto, non è più come prima.

Ad esempio utilizza i podcast per creare relazioni con i tuoi futuri clienti, se ti ascoltano per tanto tempo poi risulterai "familiare", questi sistemi di **content consumption** sono molto potenti.

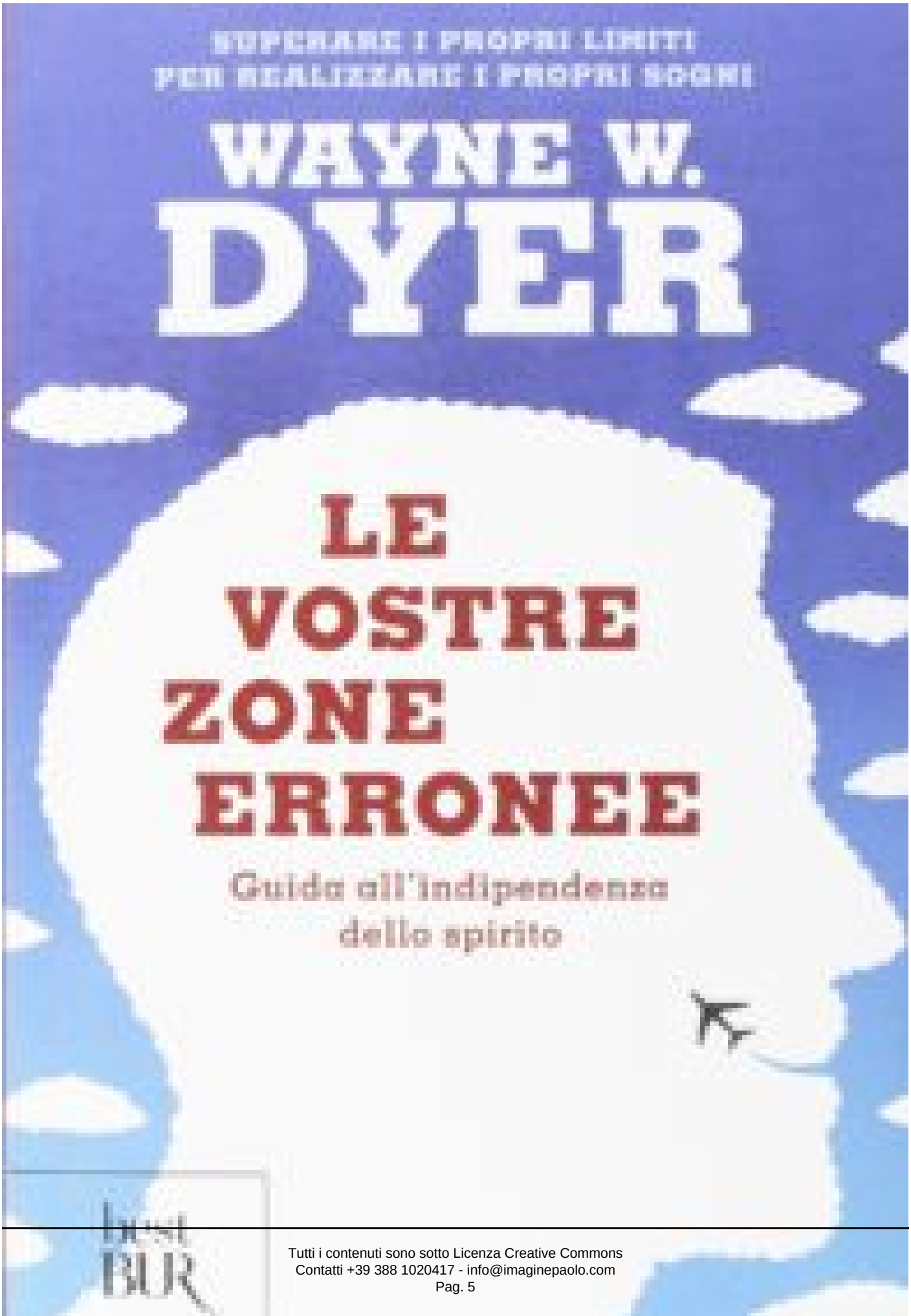
Diffondi la tua unicità

Mantenere la nostra unicità è la cosa più difficile, siamo troppo bombardati, dobbiamo coltivare **idee creative**, **straordinarie** per ottenere tanta attenzione. Evitare che il mercato del lavoro diventi una dipendenza, ma utilizzare la passione per non sentirsi in trappola. Agire, sperimentare, appassionarsi, produrre testi, foto e video di qualità. **Unicità** e **carisma**, la chiave del successo.

Comunicare con carisma, quella sensazione di serenità e non ti preoccupi più del giudizio altrui, il "*me ne frego*". Sapersi bastare, quando sei felice dal solo, quando non ti importa più di ciò che hai intorno.

Come costruire un'attività di successo nel digitale? Hai un obiettivo, *essere se stessi,* di solito noi agiamo al **10%** del nostro carisma, poca energia, timidezza, siamo spesso ridimensionati e non siamo noi stessi. Lasciamoci andare abbattendo la paura di piacere agli altri, nel rispetto del prossimo, abbandoniamo la paura del giudizio, del pregiudizio, di piacere al prossimo.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons


SUPERARE I PROPRI LIMITI
PER REALIZZARE I PROPRI SOGNI
WAYNE W.
DYER
LE
VOSTRE
ZONE
ERRONEE
Guida all'indipendenza
dello spirito
BUR

Guida all’indipendenza dello spirito.

Cosa imparare, quale aspetto approfondire?

Analizza *cosa può cambiare*, negli investimenti è la cosa più importante, studia ciò che ti **entusiasma**, scegli bene, se manca l’entusiasmo non impari. Le competenze sono sempre importanti, ad esempio se approfondisci argomenti come *psicologia* e *filosofia*, puoi comprendere meglio gli strumenti che ti permettono di lavorare con la *psicologia dei tuoi clienti*.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 6 Luglio 2020

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons