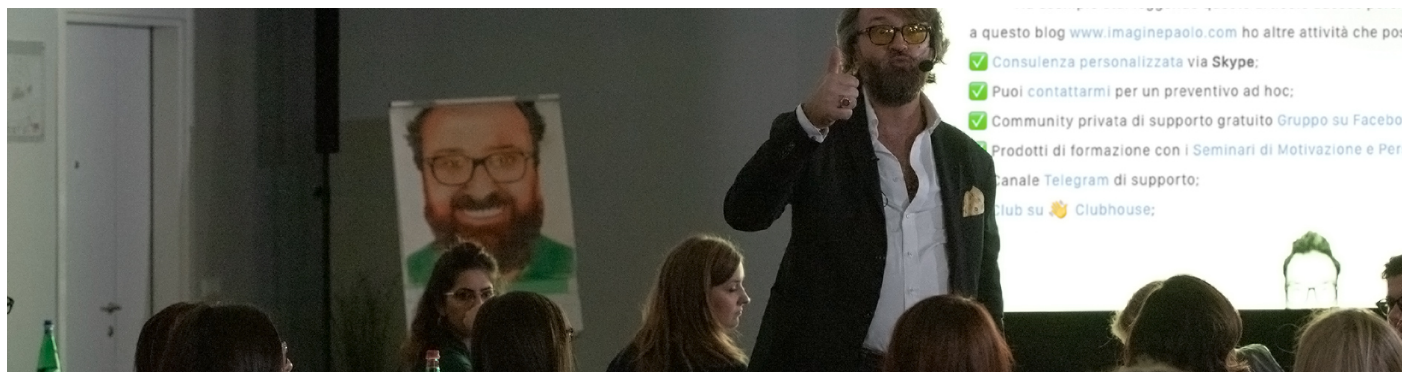


Come attirare i clienti con i social media

di Paolo Franzese



Come attirare i clienti con i social media? Come comunicare la tua attività online utilizzando i social media? Cercherò di darti il modo giusto per attrarre i clienti, così non sarai costretto ad inseguirli.

Non funziona nulla?

In questo articolo ti proporrò un modo che ti porterà a ricevere più **lead** (*potenziali clienti*).

Oggi ti parlerò dei migliori modi per venderti on line in modo molto efficace. Di questi metodi e di tanto altro, ne ho parlato spesso, li ho promossi ovunque e specialmente nei miei [seminari](#) formando imprenditori provenienti da tutta Italia, proprio come te.

Se hai mai avuto queste sensazioni:

- i *social media* non funzionano;
- le cose che si pubblicano *non ottengono risposta*;

allora prendi carta e penna e preparati a prendere alcune *note*, perché penso che con questo articolo potrai ottenere tanto **valore**.



I miei strumenti per prendere appunti, le mie [Moleskine](#) e la mia [penna](#).

Come attirare i clienti con i social media? Conosci *cosa chiedono* i tuoi clienti?

Quali sono le domande dei tuoi potenziali clienti?

I miei potenziali clienti che tipo di domande si stanno ponendo prima di prendere una *decisione di acquisto* verso di me?

Problema: come raggiungere persone interessate a far *crescere il profilo TikTok*.

Suggerimento: quali sono i risultati della ricerca di queste *keyword* in Google? Come posso scalare le classifiche per comparire in questi risultati di ricerca?

Keyword: “Come aumentare follower tiktok” ([controlla i risultati di ricerca in Google](#))

Soluzione: *creare un contenuto* che contenga una preziosa risposta per convincerli a contattarmi.

Questo devi fare, capire le domande dei tuoi potenziali clienti ed intercettarle, intercettare l'[intento dell'acquirente](#)



, i tipi di domande che si pone.

La cosa più importante è capire *dove* si trovano i tuoi potenziali clienti on line, qual è il loro luogo perfetto. Non devi porre quella domanda a tutti ma solo ai tuoi potenziali clienti, al tuo target mirato, profilato.

Quindi scoprire le domande e dove porle, se desideri sapere come trovare quelle persone on line e dove cercarle puoi chiedermelo con una [consulenza personalizzata](#).

Come attirare i clienti con i social media? Impara dai *problemi* dei tuoi clienti.

Quali sono i problemi dei tuoi potenziali clienti?

Con quali problemi o frustrazioni stanno lottando i tuoi clienti? Se i tuoi clienti sono frustrati da qualcosa, cerca le soluzioni frugando tra i tuoi servizi o prodotti:

- Puoi aiutarli con un *prodotto*?
- Puoi aiutarli con la tua *conoscenza*?
- Puoi aiutarli con i tuoi *servizi*?

Ad esempio stai leggendo questo articolo adesso perché ti sto aiutando a risolvere un problema, unitamente a questo blog www.imaginepaolo.com ho altre attività che possono supportarti:

- [Consulenza personalizzata](#) via **Skype**;
- Puoi [contattarmi](#) per un preventivo ad hoc;
- Community privata di supporto gratuito [Gruppo su Facebook](#);
- Prodotti di formazione con i [Seminari di Motivazione e Personal Branding](#);
- Canale [Telegram](#) di supporto;
- [Club su ? Clubhouse](#);
- etc...

Una delle cose che faccio è chiedermi quali problemi hanno le persone con cui dovrò avere a che fare. Per intercettarli pubblico post (*nativi e networked*) sul *blog*, su *Facebook*, su *Instagram*, su *LinkedIn*, e così via. Questi sono i miei annunci con cui cerco di dare risposte ai problemi che affliggono la mia nicchia di mercato. Pubblico più testo che video, e so che dovrei creare più video su *YouTube* o su *Facebook*, ma ho trovato su *TikTok* e su *Clubhouse* due ottimi canali per intercettare i miei potenziali clienti.

[@imaginepaolo](#)Come ottenere più clienti e vendere di più##[tecniche divendita](#) #
[#strategiemarketing](#) ##[imprenditore](#) ##[marketing?](#) suono originale – Paolo Franzese

Con i miei contenuti so che posso aiutare *gratuitamente* qualcuno a risolvere quel determinato problema, ma tutto serve per poi convertire ed attirarli a me per una consulenza più approfondita. Tu puoi fare la stessa cosa nei tuoi affari, **questo è il vero segreto**.

Non funziona comunicare che sei migliore rispetto ai tuoi concorrenti, a nessuno importa del tuo prodotto o servizio, finché non capiscono che ci tieni veramente a loro, devi essere per loro una

prospettiva perfetta. Devi riuscire a vendere il tuo prodotto senza parlare del tuo prodotto.

Teach, Don't Sell

Come attirare i clienti con i social media? Racconta un'esperienza *negativa* di qualcuno.

Racconta una storia negativa di qualcuno

Hai una storia di qualcuno che ha avuto una terribile esperienza perché non ha usato il tuo prodotto o servizio?

Un storia negativa magari perché:

- ha usato un prodotto o servizio della *concorrenza*;
- *non sapeva* del tuo prodotto o del tuo servizio;
- non è stato *informato* nel modo giusto;

Le persone sui social media rispondono bene alle storie, sono una delle cose più potenti con cui puoi fare marketing, devi costruire il tipo di storia che possa attirare le persone sui social media e simultaneamente il tipo di storia che andrà a stimolare il loro desiderio.

Nella mente di chi ti segue deve nascere il dubbio che forse dovrebbero mettersi in azione verso di te (**CTA**), ad esempio;

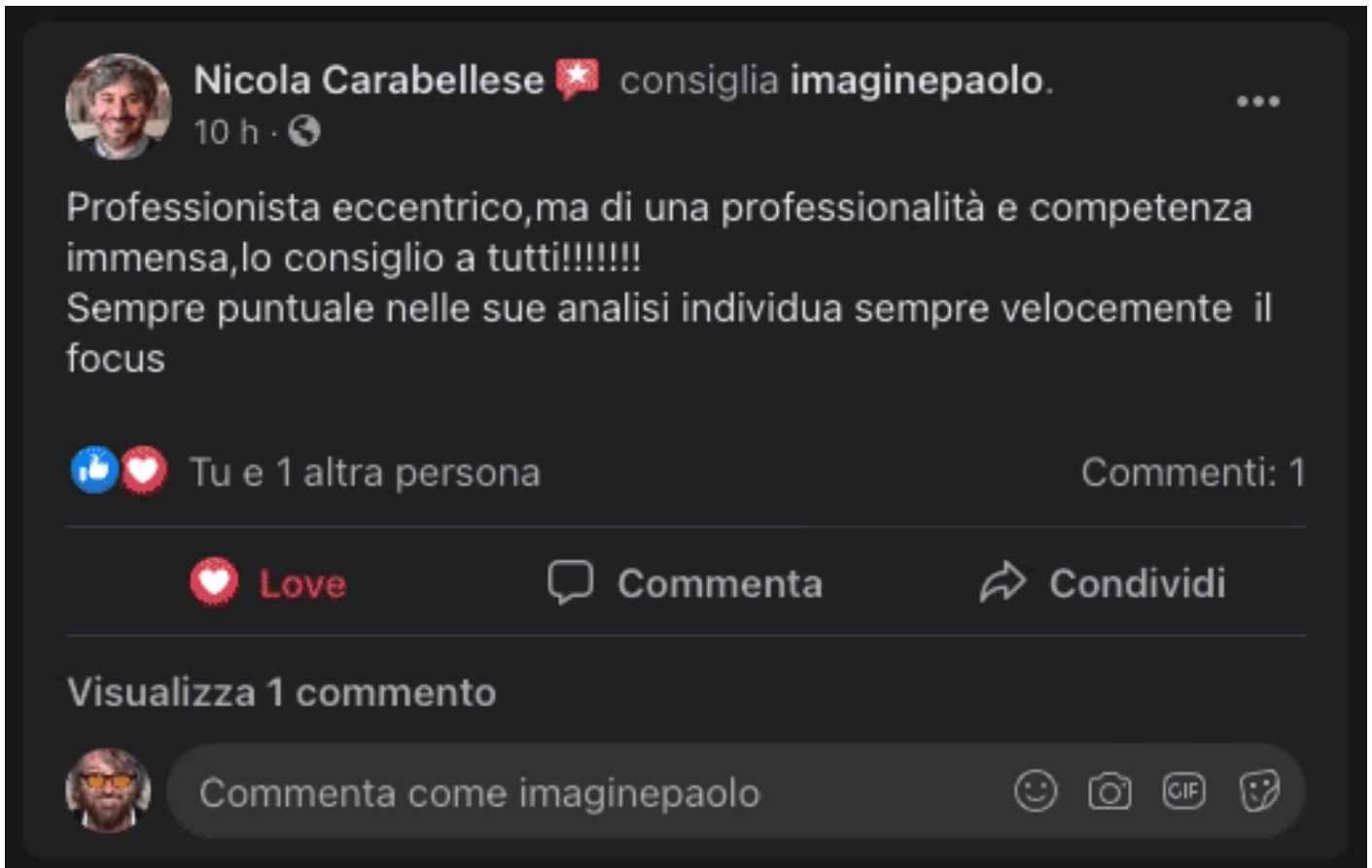
- *guarda* il video per scoprire i 5 segreti...
- *contattami* per ottenere la guida gratuita...

O qualsiasi altra cosa, per ricevere contatti, per poter raggiungere rapidamente chi ha seguito la tua storia.

Come attirare i clienti con i social media? Racconta un'esperienza *positiva* di un tuo cliente.

Racconta una storia positiva di qualcuno

Il rovescio della medaglia della terribile storia appena raccontata sei tu. Ora devi avere delle storie positive con cui hai ottenuto ottimi risultati, testimonianze di persone che hanno ottenuto risultati sorprendenti con i tuoi servizi o l'opportunità di qualche tuo prodotto (ad esempio le [recensioni su Facebook](#)).



Fondamentalmente i tuoi potenziali clienti non vogliono sentirsi ripetere sempre le stesse cose, non voglio sentire parlare del tuo prodotto o del tuo servizio. Con i tuoi racconti devi ricordargli la terra promessa, cosa ti è possibile fare per loro. Con le tue storie, loro vogliono che tu gli dia la speranza di come la vita sarà diversa, migliore.

Quindi pensa a come potresti raccontare una storia di un potenziale cliente che :

- aveva le paure;
- aveva le frustrazioni;
- era in trepidazione;
- era scettico;

rispetto a fare delle scelte verso i tuoi prodotti e poi magari racconta il risultato, la storia positiva.

Se riesci a raccontare quella storia nel modo giusto sui social media allora potrai essere raggiunto dai tuoi potenziali clienti, per poi dare a loro un semplice invito all'azione (**CTA**) per fare il primo passo insieme e diventare clienti affezionati.

Come attirare i clienti con i social media? Trova il tuo pubblico con la *passione*.

Attira un pubblico appassionato anche a te

Il mio prodotto, i miei servizi non risolvono solo un problema, ma vanno oltre. Ne abbiamo già

parlato in qualche modo è così che funziona in questo mercato:

La gente non vuole un trapano, vuole un buco nel muro.
– Philip Kotler

Se hai una *passione* in cui il tuo pubblico si ritrova sarà poi anche appassionato a te e del tuo prodotto, allora puoi dar loro anche qualcosa di veramente prezioso. Puoi dare a loro suggerimenti per aiutarli a trarre più piacere oltre a ciò che già amano e che poi acquisteranno.

Qualunque sia la tua nicchia attira un pubblico appassionato anche a te, questi sono i tipi di clienti che voglio attrarre, voglio le persone che sono veramente orientate ad acquistare il mio prodotto ed i miei servizi, a loro è più facile vendere.

Abbiamo finito, questi suggerimenti ti aiuteranno ad *attrarre i clienti con i social media*.

Spero che tu abbia tratto valore da questo articolo, se vuoi condividerlo in giro ed iscriviti gratis al gruppo [IMAGINERS](#) facendo clic [qui](#).

Lascia un commento e fammi sapere se hai ricavato valore da ciò che ho scritto, ci vediamo al prossimo post.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 22 Marzo 2021