Come aumentare velocemente le vendite del tuo e-commerce

di Paolo Franzese



Ciao, in questo articolo ti mostrerò *come aumentare velocemente le vendite del tuo e-commerce*.

Sei in un luogo in cui aiuto imprenditori a far crescere la loro attività, a far crescere il loro marchio, ed in entrambi i casi troverai valore se vuoi aumentare le tue vendite.

Ora entriamo nel merito, questi sono alcuni suggerimenti che mi sento di consigliarti, se li incorporerai nella tua strategia di marketing sono sicuro che inizierai a vedere rapidamente ottimi risultati.

Come aumentare velocemente le vendite del tuo e-commerce? Inizia a pagare.

Traffico a pagamento

A tutti piace ripiegarsi sul ***traffico a pagamento***, ma vedo che molti di voi lo stanno facendo male. Il motivo per cui so che lo stai facendo male è perché le persone da cui hai imparato probabilmente stanno sbagliando, quindi vedo ultimamente tanti video, leggo tanti articoli, in cui ti dicono che basta pubblicare annunci per iniziare a vedere subito i risultati e ottenere vendite.

Il problema è che state tutti pubblicando annunci in modo sbagliato, io non sono un esperto di annunci, ma conosco validi professionisti e so per certo che se non poni la giusta attenzione sul *targeting* ti farai molto male.

Ci sono anche altri modi per ottenere traffico a pagamento e credimi è la stessa cosa.

Se tu fai pubblicità a pagamento su una pagina di un influencer, assicurati di fare pubblicità su un influencer che ha l'esatto pubblico di destinazione che stai cercando tu. Non cercare influencer perché sono carini o perché hanno molti follower, devi assicurarti che i seguaci siano gli stessi che cercano i tuoi prodotti.

Quindi la stessa cosa con i tuoi annunci, se non stai facendo correttamente il *targeting* non

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

funzionerà.

Come aumentare velocemente le vendite del tuo e-commerce? Targeting.

Prendi bene la mira

Conosci effettivamente chi stai prendendo di mira per le tue sponsorizzate? Sei super consapevole di chi sono i tuoi clienti e quali sono le loro abitudini? Quando utilizzi traffico a pagamento devi ottenere un target davvero molto specifico e specificare il tipo di identità.

Puoi avere diverse categorie, se restringi il campo acquisteranno più velocemente, devi trovarti di fronte a persone che agiranno rapidamente, persone che risuoneranno con ciò che hai da offrire a loro.

La prima cosa che devi capire è la *fascia di età*, qual è la loro *identità*. Così si parte nella creazione del tuo annuncio, devi effettivamente iniziare mirando in base alla loro identità, poi devi stringere ancora di più, oltre alla loro identità devi individuare altri fattori di interesse, per esempio:

- posti in cui hanno acquistato;
- marchi preferiti;
- influencer preferiti;
- celebrità che a loro piacciono;
- la musica preferita;
- eventi che hanno partecipato o che a loro piacciono.

Così ottieni ancora di più, un target ancora più *raffinato*, prova a scovare gli interessi più specifici per conoscere il tuo pubblico in modo più approfondito, così otterrai un profilo migliore della *persona* in base alla personalità. Otterrai una nicchia ancora più raffinata e ciò ti aiuterà a essere più efficace nelle tue sponsorizzate.

Sappi che non voglio che tu sprechi i tuoi soldi e le tue risorse, sono qui con questo articolo per farti ottenere risultati *migliori*, quindi attenzione a quando pubblichi i tuoi annunci.

? **Nota**: Due link molto utili per creare una solida profilazione e risparmiare soldi con le promozioni:

1. https://www.facebook.com/ads/preferences;
2. https://www.facebook.com/ads/manager/audiences/manage/.

Sponsorizzata intrigante

Quando pubblichi un annuncio, aggiungi una *foto* e otterrai più attenzione, crea un *video* e sarà ancora meglio, anzi perfetto, ormai è chiaro, la gente paga più attenzione per i video che è il contenuto numero uno. Anche tu devi impegnarti in questo senso per convincerli a fermare lo scrolling del feed sulla tua sponsorizzata.

I *video* sono il miglior supporto per aumentare le visualizzazioni di Facebook, il coinvolgimento (*mi piace* e *commenti*), ma le *immagini* sono in realtà migliori per i *clic*.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Se pubblichi un video sulla tua pagina e vedi che sta funzionando bene, allora puoi utilizzare quel contenuto e sponsorizzarlo come annuncio, un buon modo per sapere cosa sponsorizzare è proprio quello di spingere quello che sta andando già bene sulla tua pagina.

Ecco perché devi utilizzare un video:

- ha più portata (**reach**);
- ottiene più clic;
- ottiene un migliore ROI (**Return on Investment**);

Attiva il Retargeting

Quando crei la sponsorizzata è necessario avere un pixel sul monitoraggio del tuo sito web.

Ti posso consigliare di installare un plug-in:



Lo trovi qui Facebook Pixel Helper, uno strumento utile per la risoluzione dei problemi, ti può aiutare a convalidare l'implementazione dei pixel per le sponsorizzate.

Un pixel per capire perché le persone sono arrivate ??al tuo sito web, per pubblicare un annuncio specificatamente per chi è entrato nel tuo sito web, ma anche capire quali azioni hanno intrapreso.

Un pixel per sapere che hanno visto un prodotto specifico sul tuo sito e magari successivamente puoi ripubblicare a loro un annuncio su quello specifico prodotto già visto.

Come aumentare velocemente le vendite del tuo e-commerce? Vai in live streaming.

? **Nota**: link per scaricare Facebook Pixel Helper: https://chrome.google.com/webstore/detail/facebook-pixel-helper/fdgfkebogiimcoedlicjlajpkdmockpc;

Live streaming

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Il ***live streaming*** penso sia molto sottovalutato, molte persone non capiscono l'impatto che può avere. Una cosa voglio farti capire, lo devo capire meglio anche io ? , è che gli *YouTuber* spesso fanno molti più soldi di qualsiasi altro influencer, non a causa delle entrate pubblicitarie e tutta quell'altra roba, ma a causa delle connessioni che si possono costruire con i video…

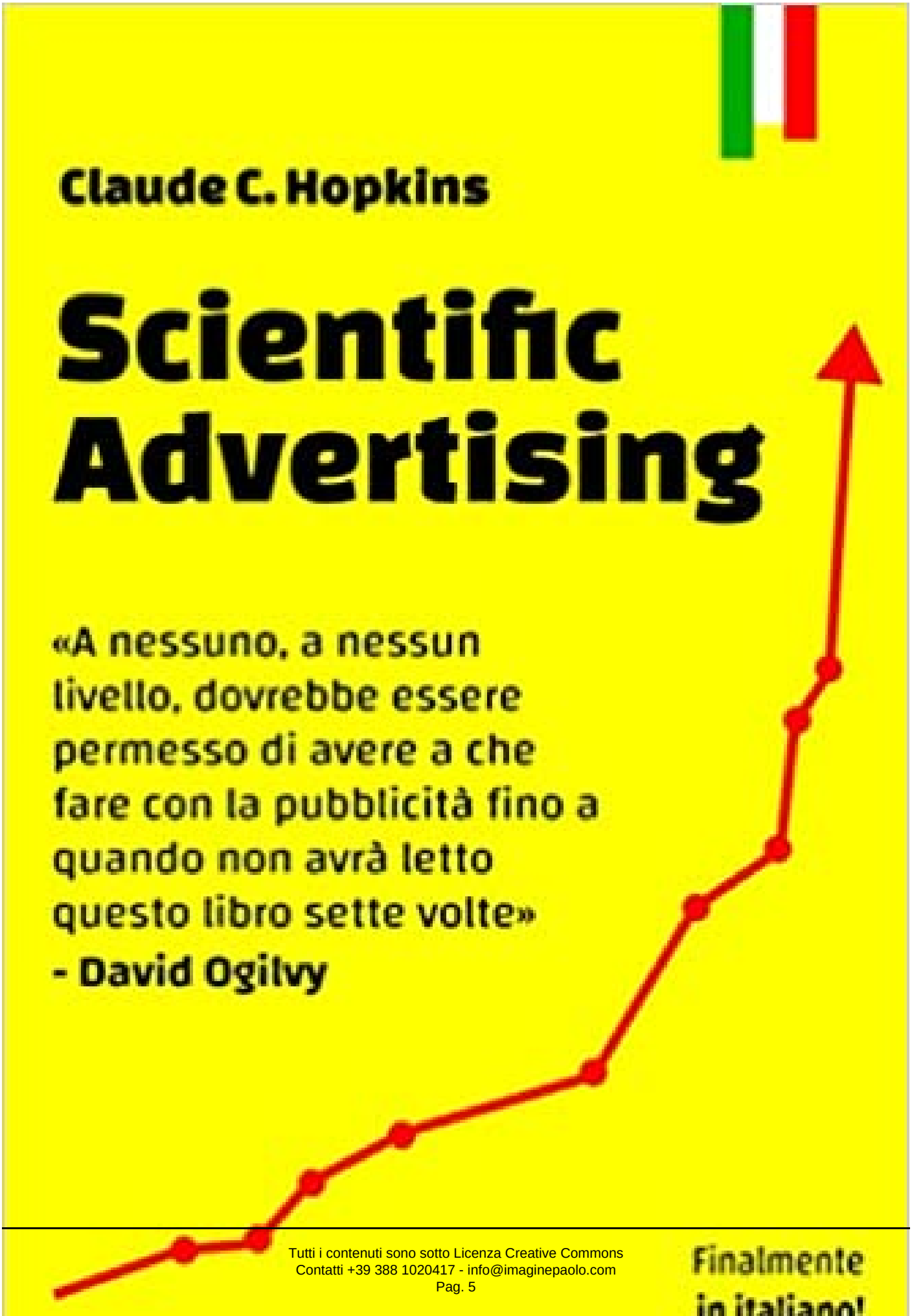
> Inconsciamente le nostre menti non conoscono la differenza tra parlare a qualcuno attraverso uno schermo o parlare a qualcuno direttamente di persona.

Ecco perché hai la sensazione di *conoscere le persone così bene su YouTube*.

Le *live streaming* sono ottime per attrarre pubblico senza spendere soldi in ADS, e poi tutti i metodi inventati dai padri dell'*advertising* negli anni '50 sono ancora in voga.

? **Nota**: Ti consiglio di leggere questo libro, per migliorare il modo di vedere la pubblicità e il modo di farla, validi esempi su cosa è corretto fare e cosa è assolutamente da non fare, motivando chiaramente i perché.

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



Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

tempi, diceva di questo libro: «A nessuno, a nessun livello, dovrebbe essere permesso di avere a che fare con la pubblicità fino a quando non avrà letto questo libro sette volte».

Anche io spesso vado in *live streaming*, anche mentre sto correndo, così riesco ad allacciare una profonda connessione con chi mi guarda. Andare in live streaming mi permette di costruire fiducia verso il mio brand inizia, in diretta inizio a vivere flussi di utenti e ad essere più interattivo, effettivamente vedo *aumentare le vendite*, specialmente su ? Clubhouse, tutto dipende solo da come ti sei posizionato e che tipo di vita stai facendo. Puoi utilizzare la diretta per:

- fare vendite dal vivo;
- vendere eventi facendo sfilate di moda dal vivo;
- fare presentazioni dal vivo su come utilizzare il tuo prodotto;

Queste sono tutte azioni che realmente costruiscono il tuo brand, piacerai di più, aumenterà la fiducia, tutto per convertire velocemente utenti in clienti.

Il futuro degli e-commerce è qui **teleselling** (*televendite diciamo versione web 2.0*), il passato e il presente sommati formano il futuro. L'ho detto più volte e lo ripeto le persone comprano persone, le persone comprano sempre nello stesso modo, nulla è cambiato.

Molti miei **clienti** vanno in diretta sulla loro pagina Facebook, fanno molte dimostrazioni sui loro prodotti ed in effetti le loro vendite sono aumentate vertiginosamente da quando hanno iniziato a fare live streaming (vedi ad esempio Fotoema con 146.720 follower).

Lo vedo anche per me, ogni qual volta vado in diretta (sia video che audio) le mie "*vendite*" aumentano automaticamente.

Quindi inizia a fare *live streaming* e mostrandoti di più in video o audio vedrai buoni risultati, lo dico sempre anche ai miei seminari di Personal Branding.

Come aumentare velocemente le vendite del tuo e-commerce? Prepara un *funnel*.

Marketing Funnel

Un argomento forte ma da me preferito, io faccio ***marketing funnel***, mi devo ancora perfezionare, ma lo faccio, il mio intento è migliorare il percorso dei clienti. Molti non ci pensano, ma ogni volta che qualcuno decide di acquistare da te, ha già intrapreso un viaggio.

Non vederlo come se non fosse un viaggio ipotetico, ma è un viaggio vero e proprio. I tuoi clienti hanno già intrapreso un viaggio per imparare *chi sei*, per apprendere *cosa vendi*, per conoscere *perché* dovrebbero acquistare da te.

Se le persone non acquistano da te è perché non stai facendo tutto questo in modo giusto, non gli stai dicendo in modo giusto:

- chi sei;

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- perché dovrebbero comprare da te;
- quali prodotti hai a disposizione;
- dove comprare;
- quanto costano;

Sono tutti dettagli che qualcuno vorrebbe conoscere quando sta decidendo di acquistare. Questi punti di contatto sono più veloci quando la vendita avviene in un negozio, perché quella connessione e quei punti di contatto sono proprio lì. Ma quando sei on line devi passare attraverso tutti questi diversi punti di contatto e per spingere uno sconosciuto a decidere che deve fidarsi di te, fidarsi significa darti i suoi soldi e poi aspettare che il prodotto arrivi per posta.

Quindi è davvero importante che tu sviluppi un *percorso del cliente*, un percorso che renda facile la decisione di acquistare da te.

Quando mi chiami per una consulenza il mio esercizio preferito è proprio questo, *mi fingo un'estraneo*, *potenziale cliente* e decido di passare attraverso il tuo processo di acquisto:

1. guardo i tuoi social media;
2. guardo il tuo sito web;
3. ti dico cosa vedo;
4. ti dico cosa penso che dovresti cambiare;
5. cosa penso che potrebbe migliorare l'esperienza d'acquisto;

Così diventi più consapevole di come in realtà stai incasinando qualcuno.

Per me, ad esempio, è difficile specificare *chi sono* e *cosa vendo*, ci lavoro da sempre, ho delle skill molto fluide, quando sei un professionista specializzato in tante cose e quando puoi vendere vari servizi, e so che questa cosa non va bene.

Un ottimo modo per capire queste cose è ottenere tanti *feedback*, più ne hai meglio è, anche solo testare le cose da soli può bastare.

Come aumentare velocemente le vendite del tuo e-commerce? Spingi i tuoi follower a mettersi in azione per acquistarti.

Trigger di azione

I ***trigger di azione*** (*trigger*, ovvero innesco) in realtà è la parte che spinge le persone ad agire, così è anche ogni volta che usi *scarsità*, *fomo*, *emozione*, *la paura di perdere, l'idea che se non la capisci adesso non sarà disponibile…* Queste sono cose che possono convincere le persone a compiere l'azione più velocemente.

Un esempio può essere quando comunico che ci sono gli "*ultimi 5 posti*" sui miei post pubblicitari:

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons


10 NOVEMBRE 2019
dalle 14.00 alle 20.00
Holiday Inn - Nola - Napoli
SEMINARIO DI PERSONAL BRANDING
NUOVA VERSIONE
a cura di
Paolo FRANZESE
(imaginepaolo)
ULTIMI 5 POSTI

Va benissimo, usa con attenzione queste leve persuasive, sono abbastanza potenti.

Oppure semplicemente mostra le recensioni che le persone hanno scritto di te. È importante utilizzare l'innesco (trigger), quest'azione farà ottenere risultati inaspettati, vedrai.

Come aumentare velocemente le vendite del tuo e-commerce? Incoraggia le persone a promuovere la tua *professionalità*.

Passaparola

Lavora sodo per incoraggiare i clienti a promuoverti, ovvero devi dare a loro una scusa per parlare del tuo prodotto/servizio ad altre persone, ad esempio:

- video di *unboxing*;
- *istruzioni* sull'uso del tuo prodotto;
- dire di condividere nelle storie e *taggarti* quando ricevono un ordine;
- cose simili che mettono te davanti al loro pubblico;
- incoraggiandoli con i mi piace;
- link di *affiliazione*;
- programmi di ricompensa, tipo "*invita un amico*";

Devi trovare qualcosa che incoraggi le persone a parlare di te, del tuo marchio, sembra così semplice ma le persone non lo fanno facilmente, ma è così che ti trovi di fronte a nuova gente.

Questo è il ***passaparola*** che converte più veloce, perché noi ci fidiamo delle persone che conosciamo molto più di un estraneo. Se tu sei stato presentato a un marchio tramite il tuo amico è più probabile che tu vada a comprare quei prodotti.

Credimi funziona e succede a noi tutti di comprare cose a causa delle raccomandazioni di qualcuno che ci piace, che sia influencer o un amico.

Tutto questo funziona, converte!

Se hai letto fino a qui allora devi solo agire ed approfondire sul mio sito gli altri articoli su come far crescere il tuo brand, come far crescere la tua attività.

Fammi sapere nei commenti quale di questi suggerimenti stai già utilizzando, ti aspetto.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 15 Marzo 2021

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons