Come fare Social Media Marketing: i 7 primi passi

di Paolo Franzese



Come fare social media marketing? Con questo articolo cercherò di parlarti di alcuni passaggi che devi fare per iniziare in questo settore.

Cosa è il social media marketing

Praticamente si potrebbe interpretare così:

> Utilizzare “tecniche di vendita” attraverso i “social media”.

È un business basato sui servizi, prevalentemente sarai pagato per **servizi di pubblicità alle aziende**, potrai anche offrire *creazione di contenuti* e *gestione della pagina*. Questo è un business basato sui servizi di social media, puoi decidere di essere pagato al mese oppure puoi stabilire una quota di compartecipazione alle entrate a seconda della dimensione del business.

Ci sono altri servizi che puoi offrire con il social media marketing, ma il “cuore” è la creazione di contenuti pubblicitari a pagamento nella gestione delle pagine social, un servizio basato sul valore, non sarai pagato in base al tuo tempo, vieni pagato per quello che puoi effettivamente fare per le aziende, per quanto valore puoi fornire al business.

Per cui è importante fissare innanzitutto gli obiettivi strategici di business che saranno perseguiti con le strategie pianificate.

Come fare social media marketing? Inizia come si deve.

Cosa serve per iniziare?

In effetti non hai bisogno di niente per iniziare con il *social media marketing*, hai bisogno di tanta creatività e puoi lavorare da qualsiasi parte del mondo purché tu abbia un computer (o cellulare),

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

non hai bisogno di nessuna esperienza precedente di marketing e non hai bisogno di molto tempo.

Tutto ciò di cui hai bisogno: **determinazione per il successo**.

Poi devi imparare a trovare clienti, raggiungerli, far capire loro chi sei e poi chiudere con un pagamento, avendo ottenuto effettivamente il risultato pianificato.

Di solito alle aziende serve generare più entrate al mese, questo deve essere l'unico obiettivo sul quale bisogna lavorare.

Come fare social media marketing? Chi, cosa e dove.

Effetto "palla di neve"

Di solito chi sceglie di fare social media marketing ha un vasto pubblico come target, quelle aziende molto richieste dalla massa.

? **Esempio**: i *ristoranti* ed il *food* in generale sono una categoria di cui tutti hanno bisogno, perché tutti hanno bisogno di mangiare, è una tipologia di servizio dedicato alle masse.

Il successo del tuo lavoro marketing digitale dipende dalla "**ripetizione personalizzata**". Il successo non solo dipende se riesci a prendere nuovi clienti ogni mese, ma anche se quei clienti che tornano per quel cliente.

In gergo questo effetto si chiama "effetto palla di neve": immagina di spingere una palla di neve, ogni singolo mese la palla di neve diventa sempre più grande perché stai acquisendo sempre più clienti, e così via.

? **Consiglio**: parti dal tuo luogo, cerca in locale, cerca intorno a te, questo è posto più facile per iniziare. Facendo così puoi ottenere un interesse sincero, la partenza in questo modo credo sia davvero importante.

Fondamentale è *promuovere ciò che in realtà si ha intenzione di vendere* ed alimentare il tutto con una *buona reputazione*. Infatti puoi avere la migliore pubblicità o la miglior strategia di marketing del mondo, ma se i tuoi clienti **non** hanno una buona reputazione, non saranno in grado acquisire clienti, quindi assicurati che i requisiti fondamentali siano a posto prima di tutto.

Come fare social media marketing? Scegli che tipo di aziende che vuoi raggiungere.

Impara la "prospezione"

Hai idea di che tipo di aziende vuoi raggiungere? Allora prima di tutto devi capire cos'è la **prospezione**, una tecnica con cui puoi aumentare le vendite e diventare un venditore professionista.

? **Prospezione**: l'arte di identificare e qualificare i potenziali clienti.

Servono obiettivi chiari e definiti, per rendere semplice e fruttuosa questa attività è fondamentale

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

avere una strategia ben precisa, se non hai degli obiettivi ben definiti, tutti gli sforzi che compirai risulteranno incoerenti e inefficaci.

È un metodo per trovare i dettagli da:

- gli imprenditori;
- un business;
- un vantaggio;
- un potenziale nostro cliente.

? **Esempio**: se devi raggiungere tutte le pizzerie del tuo territorio, devi iniziare a fare *prospezione.* Ovvero devi scoprire tutte le informazioni sulle pizzerie, ti occorrono i dettagli degli imprenditori che saranno i decision maker, per conoscerli, nove volte su dieci ti occorrono questi dati:

- indirizzo e-mail;
- numero di telefono;

Per facilitare il contatto ti occorre conoscere il loro nome, perché così il contatto sarà più facile, potrai abbreviare gli step per raggiungere gli obiettivi fissati dalla strategia e sarai più sicuri del successo sul contatto.

Come fare social media marketing? Parti da chi ti è molto vicino.

Parti da FAF

Per iniziare correttamente nel marketing digitale non devi aver paura di contattare:

- I tuoi amici;
- La tua famiglia.

Così si inizia, così ho iniziato un quarto di secolo fa, e poi quando ho iniziato a cercare le aziende con cui lavorare, ho pensato che il posto migliore per iniziare era Internet.

? **Esempio**: inizia a scrivere un post su Facebook, vedi se esiste qualcuno nella tua rete che possiede un’attività e che sia disposto a lavorare con te. Usa anche Google e i motori di ricerca in generale, cerca per nome dell’attività e nei dettagli cerca i proprietari (prospezione).

Adesso hai a disposizione TikTok, Facebook, Instagram, LinkedIn… Sarai sorpreso di quante informazioni potrai trovare sui social e sarai in grado di prospettare.

A proposito di **FAF**, fanno parte dei tuoi clienti anche gli iscritti alla newsletter, se vuoi iscriviti alla mia newsletter:

Come fare social media marketing? Impara a contattare le aziende.

Strategia multipiattaforma

Quali sono i metodi migliori di contatto? Se stai cercando di raggiungere aziende, devi preparare

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

un bell'elenco per capire come in realtà li raggiungerai. Prima di tutto assicuriamoci di usare una strategia **multipiattaforma**.

Hai varie possibilità oggi di contatto rispetto a prima, rifletti su cosa preferiresti tu stesso, cosa ti piacerebbe ricevere?

- Una telefonata a freddo;
- Una e-mail ben confezionata;
- Un messaggio in direct su Instagram…

Anche per gli altri non c'è nessun metodo unico che funziona per le vendite e tu devi assicurarti di usare una strategia *multipiattaforma*.

Devo dirti che la *telefonata a freddo* funziona sempre (ancora!!!) è un ottima strategia di sensibilizzazione (ecco perché ricevi ancora chiamate dai call center). Puoi scegliere di metterti subito al telefono chiamando i tuoi futuri clienti per organizzare un incontro con loro (*Off-line* oppure *On-Line*), puoi inviargli una bella e-mail professionale oppure puoi contattarli con un Direct Message sui social media.

Questi sono davvero modi efficaci per contattare potenziali clienti, ricordati che c'è anche il *porta a porta* ma non è così efficace (costa tempo) è poco efficiente, se hai un po' di tempo puoi registrare un bel video di te stesso che ti racconta, ecco i migliori modi per raggiungere gli imprenditori.

La raccomandazione sarebbe usare una *strategia multipiattaforma*, utilizzando un mix di queste strategie individuali, bisogna "attaccare" da più angolazioni perché quello che funziona per un imprenditore potrebbe non funzionare per un altro, questa è la chiave del successo fidati di me.

Come fare social media marketing? La pubblicità viene scartata.

Scarsità e non vendere subito

La prima cosa che devi ricordarti è che **non devi vendere subito**, non funzionerà e potresti sembrare molto poco professionale, assicurati innanzitutto di parlare con il decisore giusto, ecco perché hai fatto la *prospezione*.

Crea una sorta di *scarsità*, ad esempio un limite di tempo oppure non renderti disponibile per tutti.

? **Esempio**: proprio in questi giorni una cliente mi ha contattato dicendomi che, quando le hanno passato il mio numero ed ha visto la mia foto, è rimasta piacevolmente sorpresa, essendo una mia follower sui social, le sembravo irraggiungibile ed ora ero lì proprio sul suo telefono.

La scarsità crea quel bisogno impulsivo nel tuo potenziale cliente.

Eccoci al momento più importante, sei arrivato al cliente, hai fatto *social media marketing*, con un computer, un telefonino ed una connessione Internet. Attraverso l'effetto "*palla di neve*" e tanta "*prospezione*" ha raccolto un elenco di potenziali clienti. Le persone vicine, *familiari*, *amici*, *follower*, ti hanno aiutato in questa impresa. Attraverso una potente strategia *multipiattaforma* sei in

contatto con il cliente, ora non vendere subito e fai percepire scarsità.

Seguirà un altro articolo in cui ti spiegherò come trattare i clienti, per adesso ti suggerisco di leggere anche altri articoli sul tema vendere:

- Cosa dire ai clienti: le parole magiche per vendere tutto;
- Come iniziare a vendere on line: 6 consigli e idee veloci e gratuite;
- Come vendere di più in 5 semplici mosse;
- Come ottenere più clienti e vendere di più;
- Come vendere qualsiasi cosa a chiunque;

Ovviamente se hai fretta puoi contattarmi prenotando una consulenza personalizzata.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 29 Novembre 2021

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons