

# Come attrarre e fidelizzare i clienti: esempi di content marketing

di Paolo Franzese



**Come attrarre e fidelizzare i clienti?** Crea contenuti, distribuiscili (o promuovili) e attrai (e/o fidelizza) i clienti.

Fondamentale è l'utilizzo dei dati e delle analisi per sviluppare per bene la strategia del contenuto e per misurare poi l'efficacia del contenuto, concentrati sulla creazione di contenuti di alta qualità, rilevanti e di valore che aiutino a costruire **fiducia** e la **credibilità** con il tuo pubblico.

## Prossime evoluzioni

Si prevede una crescita esponenziale dell'utilizzo di:

- Contenuti *video*;
- Piattaforme di *social media*;
- Altri canali online per distribuire e promuovere i contenuti;
- *Intelligenza artificiale* e *machine learning* per lo sviluppo e l'ottimizzazione dei contenuti.

Altri validi metodi per attrarre nuovi clienti è anche descritto nelle mie newsletter, iscriviti per saperne di più:

Come attrarre e fidelizzare i clienti? Crea contenuti di alta qualità.

## Crea contenuti

**Crea contenuti**, sviluppa un piano, i tuoi contenuti possono essere in vari formati, possono essere:

- Post di blog;
- Podcast;
- Video;



- Corsi online;
- Infografiche;
- Strumenti gratuiti;
- Modelli;
- ebook;
- Check List;
- Etc...

Devi raffinare i contenuti in base alla richiesta del tuo pubblico e impegnarti per bene per scegliere l'argomento del tuo contenuto ([ne ho parlato qui](#)).

Come regola generale, inizia sempre con un formato che funziona, poi valuta la possibilità di esplorare un altro canale.

? **Esempio:** ho iniziato più di 23 anni fa creando articoli sul mio blog, poi mi sono allargato con i video e i video brevi.

Come attrarre e fidelizzare i clienti? Utilizza anche anche altri canali di distribuzione.

## Contenuto VS Content Marketing

Ovviamente la creazione di contenuti non è sufficiente, perché il **contenuto** non è la stessa cosa del **content marketing**, ora utilizzo anche anche altri canali di distribuzione dei miei contenuti:

- **SEO** nei motori di ricerca;
- Annunci a pagamento (sempre più rari per me);
- Social media (praticamente sono ovunque);
- Gruppi su Facebook (il più importante [IMAGINERS](#));
- [Newsletter](#);
- [Telegram](#) e Whatsapp;
- ...

Le mie principali distribuzioni di contenuti sono Google, in cui mi posiziono tramite **SEO** e poi **TikTok** e **Reel** di Facebook (Instagram), che oltre a questo **blog**, sono stati i due metodi da cui ho ottenuto veramente grandi risultati.

Per questo trascorro anche parte del mio tempo lavorando su come creare e promuovere contenuti su questi canali.



Come attrarre e fidelizzare i clienti, devi fare “lead nurturing”

Come attrarre e fidelizzare i clienti? Diffondi su più canali.

## Canali principali

I due canali di distribuzione più popolari saranno i *social media* e la *ricerca*, quando scegli i social media come canale di distribuzione principale ti assumi molti rischi.

I social sono imprevedibili, un contenuto del tuo blog può esplodere oppure restare nell’oblio, sicuramente hai validi strumenti che possono aiutarti a vedere quante volte un post viene condiviso, ma non sai *perché* è stato condiviso.

? **Esempio:** il contenuto ha colpito la sensibilità di qualche influencer per scatenarne la condivisione? O l’autore di quel contenuto ha già un vasto pubblico esistente? Potrebbero essere tutte condivisioni false? Potrebbero essere condivisioni acquistate per gonfiarne la popolarità?

Sui **social** ci sono troppe variabili (metriche false o profili popolari gonfiati) e questo è uno dei motivi per cui bisogna tenersi lontani dalla creazione di contenuti “virali”, inoltre il traffico sui social media tende ad aumentare in modo significativo all’inizio, ma poi tende a livellarsi, lasciando i tuoi contenuti senza riscontro (i social vogliono che paghi per essere visto).

Quando si tratta di traffico **SEO**, è molto più facile ottenere risultati prevedibili e coerenti che durano nel tempo.

Come attrarre e fidelizzare i clienti? Trova l'argomento correlato alla tua nicchia.

## Argomento rilevante

Trova **argomenti** che lo siano **rilevanti** per la tua attività con la ricerca di parole chiave, puoi utilizzare i miei suggerimenti:

- [Come scegliere le parole chiave per comparire ai primi posti in Google](#)
- [Come la parola chiave principale migliora il posizionamento su Google](#)
- [Come scegliere le parole che portano più traffico al mio sito?](#)
- [Come trovare le keyword](#)

Leggi questi articoli e lavora per trovare argomenti che sono ampiamente correlati alla tua nicchia, considera anche i volumi di ricerca per quelle determinate parole chiave.

Le domande sono spesso problemi che il tuo pubblico di destinazione potrebbe trovarsi ad affrontare, è qui che devono trovare la tua risposta.

Come attrarre e fidelizzare i clienti? Trova il contenuto giusto.

## Giusto tipo di contenuto

Un altro aspetto fondamentale è capire qual è il **giusto tipo di contenuto**, tenendo presente che Google cerca di far emergere sempre il più pertinente contenuto per una determinata query.

Per cui devi imparare a creare il contenuto da una prospettiva SEO, quella che soddisfa le esigenze di chi cerca.

? **Suggerimento:** l'intento di ricerca è importantissimo, rappresenta il motivo dietro la domanda di chi cerca in Google, per approfondire [leggi questo mio articolo](#).

Puoi anche determinarlo analizzando:

- I sistemi di analisi delle *parole chiave*;
- la **SERP** (Search Engine Results Pages, le pagine dei risultati del motore di ricerca);
- E loro metriche *SEO*.

Gli articoli così creati diventano *Cornerstone* (contenuti centrali che dovrebbero essere gli articoli più importanti ed esaustivi del tuo sito), ti raccomando di seguire questa strada per scalare velocemente le classifiche.

Come attrarre e fidelizzare i clienti? Promuovi il contenuto.

## Promuovi il contenuto

Questo è l'ultimo step per fare content marketing come si deve, **promuovi i tuoi contenuti**.

La promozione dei contenuti ha molti aspetti, puoi iniziare con i canali più "affini" a te per poi muoverti verso l'esterno, l'intento è sempre quello di raggiungere nuovi segmenti di pubblico.

Ti spiego cosa faccio io quando pubblico un contenuto:

- Crea un post con argomento, titolo, una breve descrizione, l'indice e il link del post;
- Condivido il post nei miei canali principali:
  1. Gruppo IMAGINERS;
  2. Canale Telegram;
  3. Lista Broadcast su Whatsapp;
  4. Pagina aziendale LinkedIn;
  5. Twitter;
  6. Il sabato nella mia newsletter;
- Analizzo le metriche per capire procede la condivisione.

Se vuoi puoi espandere le condivisioni pubblicando anche il post su:

- Reddit;
- Quora;
- Altri gruppi sui social;

? **Esempio:** Fai anche *blogger outreach* per coinvolgere *blogger* o *influencer* e spingere ancor di più il post, crea partnership solo con quelli che hanno una certa autorevolezza e un pubblico di riferimento interessato ai temi trattati dal tuo blog.

Come attrarre e fidelizzare i clienti? Ecco come scalare le classifiche su Google.

## Contenuti unici

C'è tanto da fare per posizionarti ai primi posti su Google, fino ad adesso ne abbiamo appena scalfito la superficie.

Ti consiglio di creare **contenuti unici** con argomenti validi che possono attrarre il tuo pubblico di destinazione, devi essere un cecchino. Considera che ci sono anche altre piattaforme di ricerca:

- YouTube;
- TikTok;
- Instagram Reel;
- Facebook Reel...

Qui nasce l'aspetto social, l'algoritmo di questi social premia i video che:

- Innescano condivisioni;

- Clic e altre “vanity metrics”;
- Tempi di visualizzazione elevati.

? **Suggerimento:** anticipa gli altri, crea contenuti su argomenti popolari alla tua nicchia e che nessun altro ha ancora creato

Come attrarre e fidelizzare i clienti? Ti serviranno tante idee e tanta creatività.

## Conclusioni

Il content marketing non è esattamente un processo veloce, anche adesso è in corso, è impegnativo e ci vuole tempo. Questo è uno dei motivi per cui le persone lo evitano, ci siamo abituati a risultati immediati, per cui spesso ci orientiamo alle sponsorizzazioni.

Non è sbagliato utilizzare anche questi metodi tradizionali, ma ti assicuro che fare content marketing ti permetterà di ottenere profitti duraturi nel tempo.

Il content marketing è come piantare dei semi, sono semi che daranno tanti frutti negli anni.

Se questo articolo sul content marketing ti è piaciuto puoi:

- Ascoltarlo;
- Scaricarlo in PDF;
- Condividerlo con chi potrebbe essere interessato;
- Condividerlo con un amico;
- Continuare a seguirmi iscrivendoti ai miei canali.

---

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 9 Gennaio 2023