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;

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- 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.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



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).

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

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 e 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.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

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 *inluencer* 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 quesi social premia i video che:

- Innescano condivisioni;

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- 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

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons