

FATTI CONTATTARE DAI CLIENTI

Guida al Web Marketing



» **Trovare il cliente giusto è come cercare un ago in un pagliaio**

Gli strumenti di vendita tradizionale, come la partecipazione a fiere ed eventi, le attività di telemarketing e le promozioni porta a porta, risultano sempre meno efficaci. Ogni azienda fa sempre più fatica a generare nuove trattative, che spesso hanno **tempi lunghi, alti costi** di gestione e conducono a **risultati non sempre soddisfacenti**.



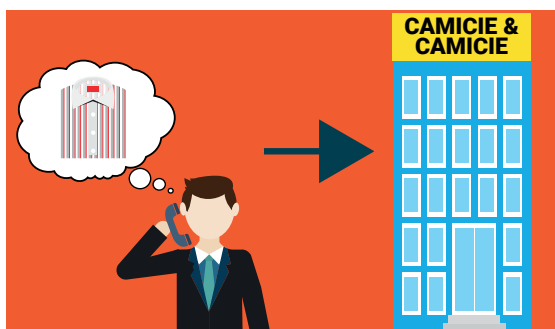
» **3,6 miliardi di persone si profilano sul web ogni giorno**

In media ogni giorno un utente trascorre 5,2 ore navigando su internet, consultando social network e applicazioni su smartphone e tablet. Attraverso l'utilizzo di questi strumenti **viene delineato automaticamente un profilo personale dell'utilizzatore** che racchiude un gran numero di informazioni, tra cui gusti personali, interessi e preferenze.



» **Con il web marketing i prodotti e i servizi della mia azienda arrivano al mio cliente ideale**

Sfruttando le informazioni pubblicate dagli utenti sul web, tra cui età, genere, istruzione, area geografica, interessi e lavoro, **posso mostrare prodotti e servizi** della mia azienda **solo a chi ne è alla ricerca**.



» **Finalmente sarà il mio cliente a chiamarmi**

Raggiunto dal messaggio che stava cercando, l'utente trova nei miei prodotti/servizi una risposta concreta al suo problema e **richiede di essere contattato** per poter approfondire.

Non farti solo conoscere con il tuo sito web,
INIZIA A VENDERE!

