


Inbound Marketing

COME CREARE CONTENUTI DI
QUALITÀ PER “FARSI TROVARE”
DALLE PERSONE?

dscom
Specialisti in comunicazione digitale



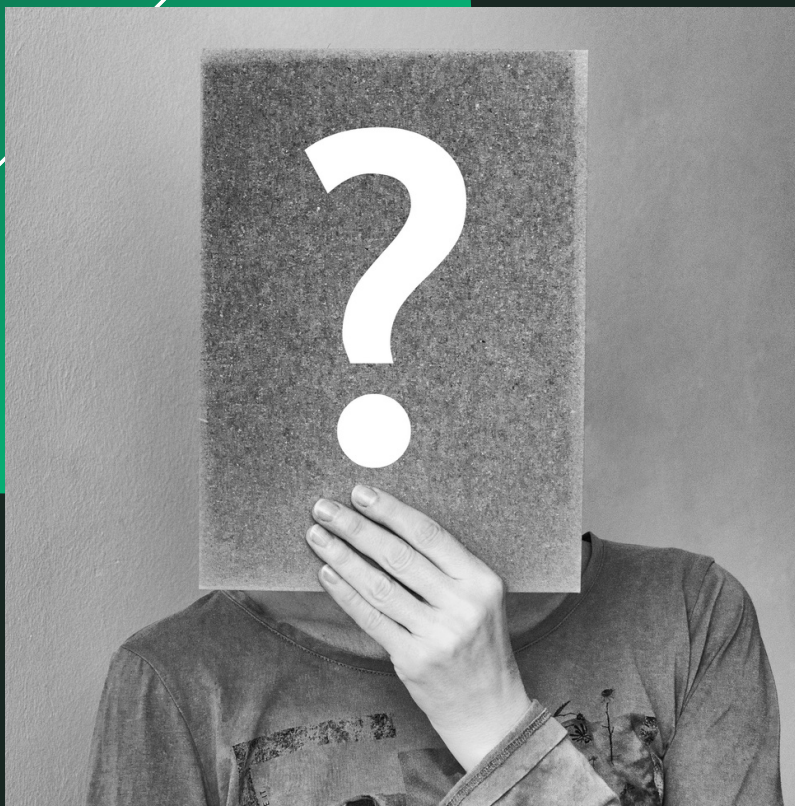
L'inbound marketing è una strategia che, a differenza della modalità tradizionale (outbound), **NON** infastidisce le persone, ma anzi le conquista fornendo contenuti sempre più interessanti ed utili.



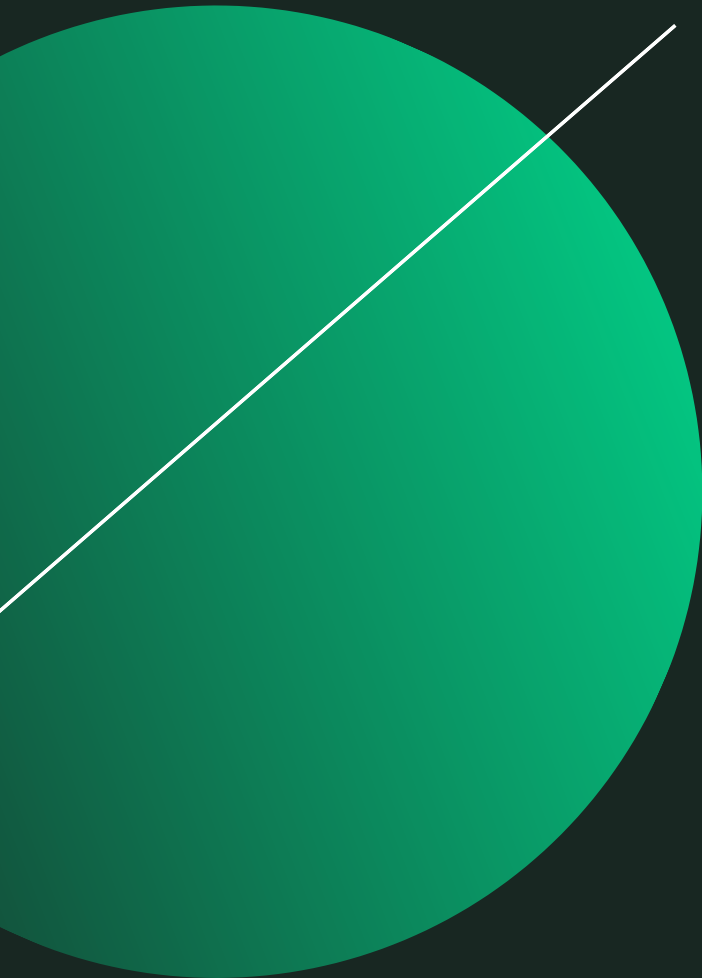
**FARSI
TROVARE
DALLE
PERSONE**

Rispondere alle domande delle persone

I contenuti sono il cuore di questa metodologia. Sono creati per affrontare e risolvere i loro problemi, andare incontro alle loro esigenze e sono perciò creati apposta per loro.



**ATTIRARE LE PERSONE, COINVOLGERLE E
DELIZIARLE.**



ESSENDO ALLINEATI CON I
LORO INTERESSI, LA
NATURALE CONSEGUENZA È
CHE NE SARANNO
INEVITABILMENTE ATTRATTI
E SARÀ PIÙ FACILE, SE NON
ADDIRITTURA AUTOMATICO,
CONVERTIRLI IN CONTATTI,
POI IN CLIENTI E ALLA FINE

**Questa
metodologia
prevede
delle
specifiche
azioni:
Attrarre,
Convertire,
Chiudere,
Deliziare.**

ATTRARRE

COINVOLGERE SOLTANTO LE PERSONE “GIUSTE”

Il processo d'acquisto degli individui viene rappresentato con una figura ad imbuto, esattamente come questo:



CONVERTIRE



Si traduce nel fare in modo che il pubblico attirato lasci alcuni dei loro dati come nome, email, etc.

Per riuscire a farsi lasciare quanti più dati possibile è quello di dare qualcosa di valore in cambio.

LEAD MAGNET

CHIUDERE



In questa fase un contatto diventa finalmente cliente. Non tutti saranno PRONTI nello stesso momento ad acquistarlo. Creare una relazione con i tuoi contatti ti consentirà di evitare che si dimentichino di te.

DELIZIARE

E' molto più semplice vendere qualcosa a chi ha già acquistato altre volte da te.

Riuscire a deliziare coloro che sono già tuoi clienti potrà portarti diversi benefici:

1. Continueranno ad acquistare da te
2. Diventeranno tuoi promotori.

**FAMMI SAPERE
COSA NE
PENSI...**



HELLO@DSCOM.IT