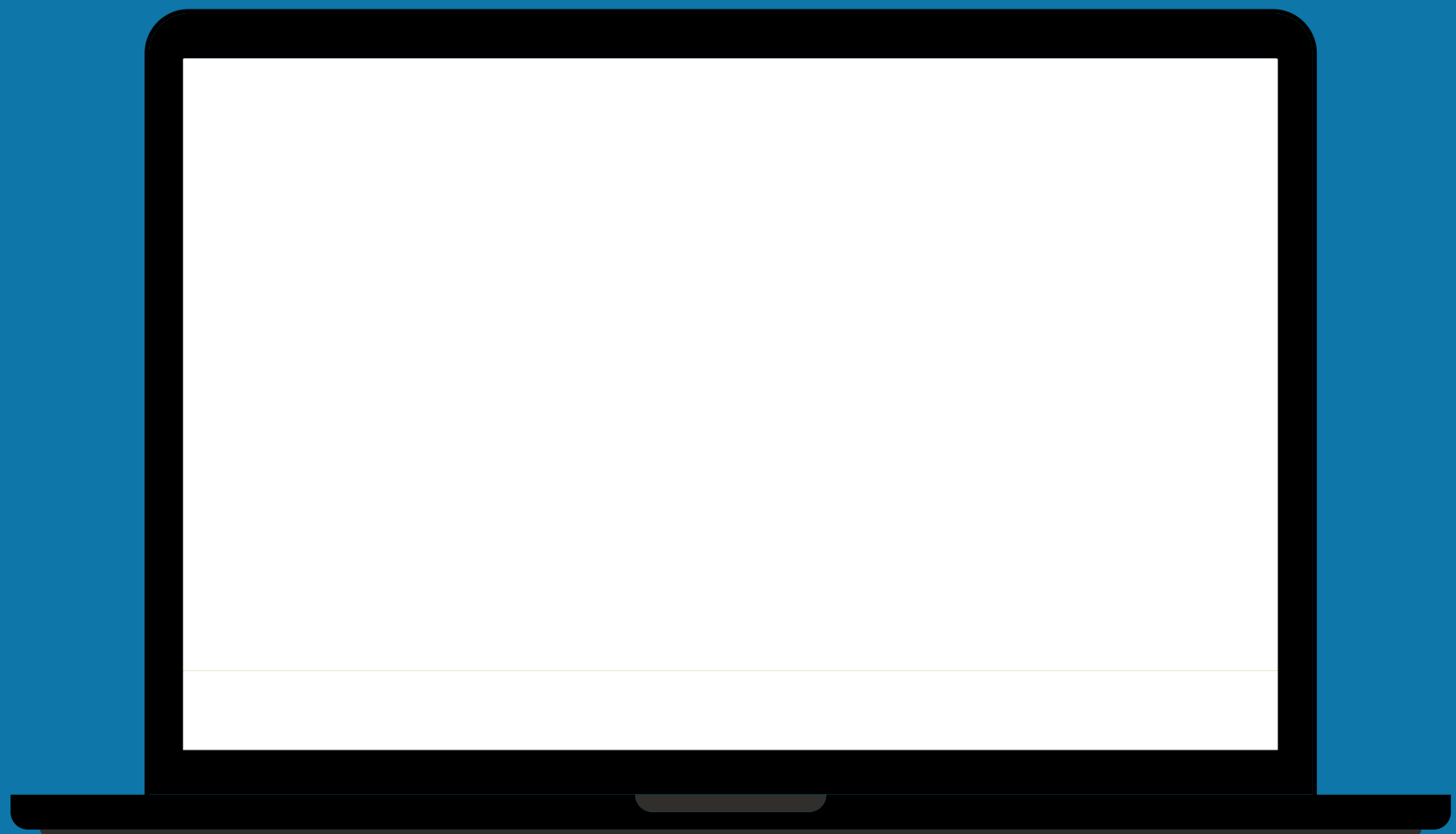


L'IMPORTANZA DEI SOCIAL PER UN AZIENDA B2B



HELLO@DSCOM.IT

dsccom
Specialisti in comunicazione digitale

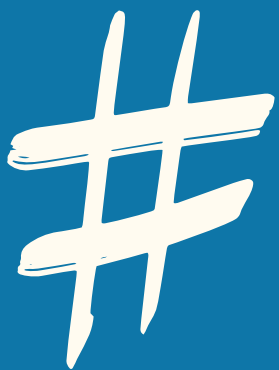
LE PIATTAFORME SOCIAL
SONO DIVENTATE PARTE
FONDAMENTALE DELLA
COMUNICAZIONE
AZIENDALE, ECCO
ALCUNI CONSIGLI SU
COME USARLI PER LA
TUA ATTIVITÀ B2B.



HELLO@DSCOM.IT

DEFINIRE UNA
STRATEGIA CORRETTA
CHE PORTI DEI
RISULTATI, NON È
AFFATTO SEMPLICE, PER
COLPA DELLE NUMEROSE
VARIABILI CHE SI
POSSONO TROVARE IN
QUESTO
CAMPO, SOPRATTUTTO NEL
B2B.





INDIPENDENTEMENTE
DALLA TIPOLOGIA DI
SOCIAL CHE UTILIZZI,
DEVI SEMPRE TENERE A
MENTE QUESTE SEMPLICI
"REGOLE":

- SII AUTENTICO;
- FOCALIZZATI;
- RISPONDI;
- INTERAGISCI;
- PROGRAMMA.

NON SEMPRE NEL B2B È FACILE
CAPIRE QUALE PIATTAFORMA
UTILIZZARE; MA MI
CONCENTREREI SU QUELLA PIÙ
UTILIZZATA IN QUESTI
CONTESTI:

LINKEDIN



FORNISCE MOLTI TOOL
NECESSARI PER DELLE CAMPAGNE
MARKETING IMPORTANTI E
RIVOLTE AD UNA SPECIFICA
FETTA DI PUBBLICO.
LA MAGGIOR PARTE DEGLI UTENTI
INFATTI SONO PROFESSIONISTI O
AZIENDE, PROPRIO PER QUESTO
POSSIAMO FILTRARE LA RICERCA
PER SETTORI O PER POSIZIONI
LAVORATIVE.

LINKEDIN È IL SOCIAL
CHE RIESCE IN MODO PIÙ
EFFICACE A OTTENERE
AZIONI ONLINE, QUESTO
PERCHÉ LINKEDIN È UN
SOCIAL MOLTO SPECIFICO
CON UN TARGET BEN
DELINEATO.



HELLO@DSCOM.IT

!!!RICORDA!!!

L'ATTIVITÀ SOCIAL ORMAI
E' ESSENZIALE PER UN'
AZIENDA, E INVESTIRE SUL
TARGET E SULLA
PIATTAFORMA GIUSTA E' UN
MEZZO POTENTE PER
ATTIRARE UN GRAN NUMERO
DI POTENZIALI CLIENTI E
POTER CREARE COSÌ UN
RAPPORTO DIRETTO CON LA
VOSTRA AZIENDA.

HELLO@DSCOM.IT

LA STRATEGIA GIUSTA
PER TE?

LA COSTRUIAMO
ASSIEME.
CONTATTACI . . .

GO.DSCOM.IT/APPUNTAMENTO

HELLO@DSCOM.IT

