



ECCO COME GENERARE LEAD

WWW.DSCOM.IT



dscom
Specialisti in comunicazione digitale

ATTIRARE NUOVI VISITATORI SUL SITO WEB
DELLA TUA IMPRESA NON È FACILE.
E' NECESSARIO **SVILUPPARE DEI CONTENUTI
INTERESSANTI**, DIVERSIFICATI E SEMPRE
AGGIORNATI IN MODO DA STIMOLARE
L'INTERESSE DEL TUO POTENZIALE CLIENTE.



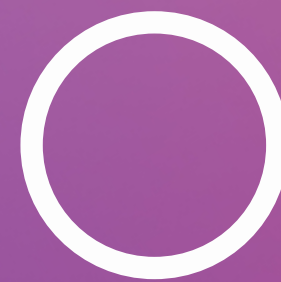
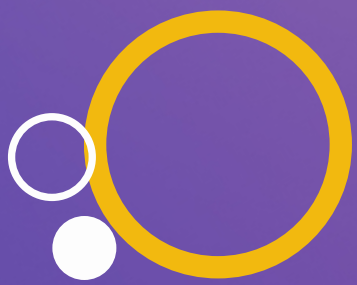
IL MATERIALE CHE ANDRAI A PUBBLICARE
SARÀ DAVVERO EFFICACE SOLO SE VERRÀ
SVILUPPATO CON UNA FORMA ACCATTIVANTE,
INSERITO ALL'INTERNO DI UN SITO FRUIBILE.
MA COME FARE?



WWW.DSCOM.IT



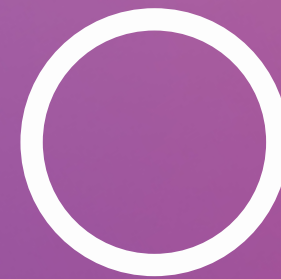
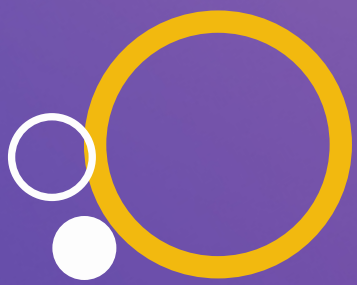
dsccom
Specialisti in comunicazione digitale



1. MIGLIORA L'EFFICACIA DELLE CALL-TO-ACTION

LA "CHIAMATA ALL'AZIONE" O PIÙ COMUNEMENTE CALL-TO-ACTION, FUNZIONA **MEGLIO SE È COLLOCATA NELLA PARTE ALTA DELLA PAGINA**, QUESTO PERCHÈ È PIÙ FACILE PER IL VISITATORE INDIVIDUARLA. RADDOPPIARE LA VISIBILITÀ DELLA CALL-TO-ACTION, PUÒ FAR AUMENTARE IL NUMERO DEIMTUOI LEAD!

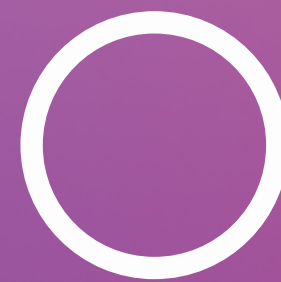
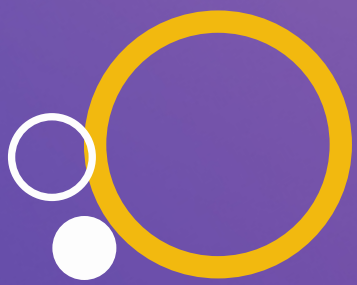




2. UTILIZZA IMMAGINI E TESTI

IN UNA PAGINA WEB LE IMMAGINI SPICCANO MOLTO DI PIÙ DEL SEMPLICE TESTO.
L'INSERIMENTO DI UNA FOTO PERMETTERÀ DI COMUNICARE LE INFORMAZIONI IN UN LINGUAGGIO DIVERSO DA QUELLO PURAMENTE TESTUALE.

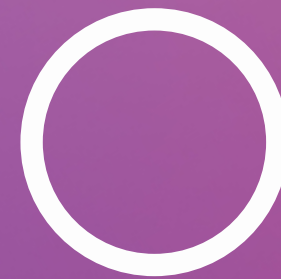
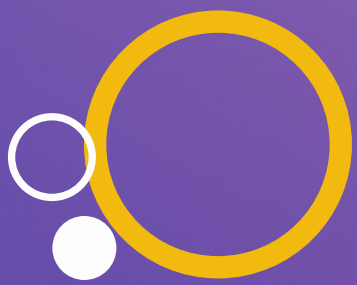




3. SCEGLI DEI COLORI CONTRASTANTI

UNA CALL-TO-ACTION MIMETIZZATA O DELLO STESSO COLORE DELLA PAGINA CHE LA OSPITA NON È IN GRADO DI BALZARE ALL'OCCHIO DI CHI NE DOVRÀ FRUIRE. AL CONTRARIO, **L'USO DI COLORI DI MAGGIORE CONTRASTO PERMETTERÀ ALLA CTA DI CATTURARE LO SGUARDO (E, QUINDI, DI FARSI CLICCARE CON MAGGIORE FACILITÀ).**

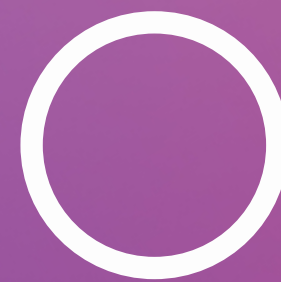
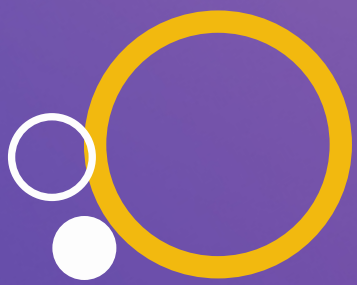




4. DIVERSIFICA LE CALL-TO-ACTION

CREA DELLE OFFERTE DIVERSIFICATE PER OGNUNO DEI PRODOTTI O DEI SERVIZI CHE PROPONI SUL TUO SITO O BLOG AZIENDALE. **PER QUESTO MOTIVO OGNI CALL-TO-ACTION CHE CREERAI DOVRÀ ESSERE COLLOCATA NELLA PAGINA DI PERTINENZA.**

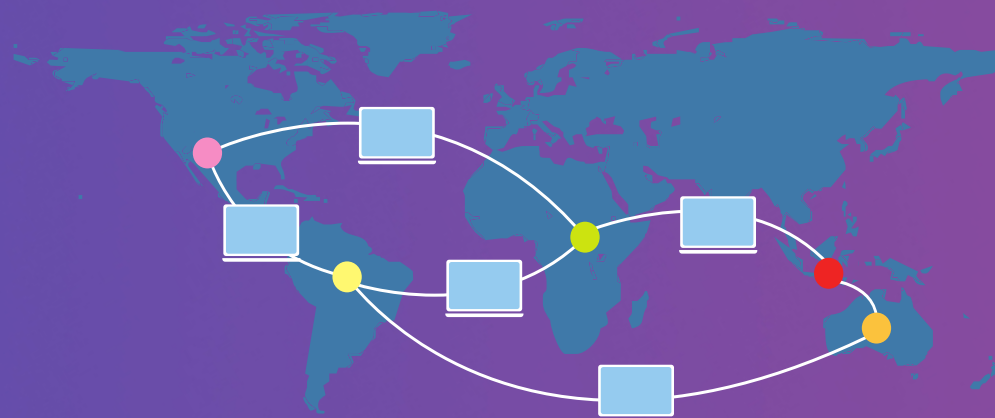


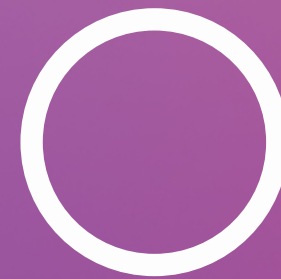
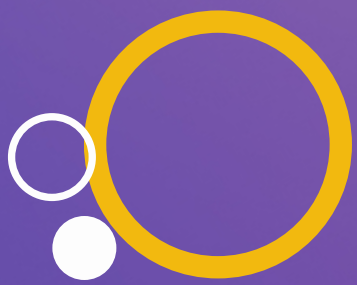


5. ELABORA UN TESTO MIRATO E CONCISO

È BENE CHE TU VADA DRITTO AL PUNTO: **LE INFORMAZIONI NECESSARIE DEVONO ESSERE INCLUSE NELL'OFFERTA STESSA!**

È OPPORTUNO CHE TU INSERISCA UN BREVE PARAGRAFO CHE SPIEGHI L'ENTITÀ DELL'OFFERTA E CHE QUESTO SIA SEGUITO DA UN ELENCO PUNTATO DEI BENEFICI . PER ESEMPIO, “SCOPRI COME X PUÒ INCREMENTARE DEL 50% LA TUA RETE DI CONTATTI”





!!!!RICORDA!!!

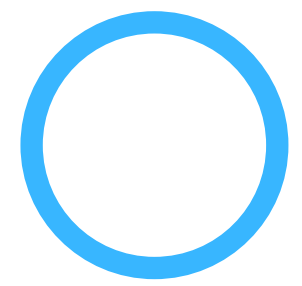
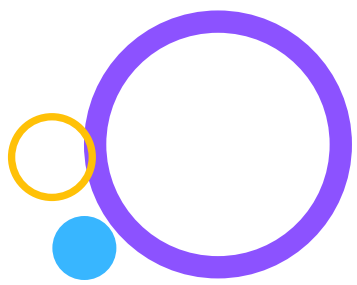
**IL TUO LAVORO NON SI CONCLUDE CON IL CLICK
DEL TUO NUOVO LEAD SUL PULSANTE DELLA
SOTTOSCRIZIONE, MA CONTINUA CON IL
PROCESSO DI LEAD NURTURING ATTRAVERSO IL
COSTANTE INVIO DI MESSAGGI PERSONALIZZATI.
SOLO COSÌ POTRAI INVOGLIARE IL LEAD A
PRENDERE VISIONE DEI NUOVI CONTENUTI SULLE
PAGINE DEL SITO E SUI SOCIAL MEDIA!**



WWW.DSCOM.IT



dsccom
Specialisti in comunicazione digitale



**SE LO HAI TROVATO INTERESSANTE
SCARICALO O RICONDIVIDILO**



WWW.DSCOM.IT



dsccom
Specialisti in comunicazione digitale