

BE MORE BE SOCIAL!

Affidarsi ad un professionista
conviene sempre



Social Media

PERCHÉ SONO TANTO IMPORTANTI PER LE AZIENDE?

Abbiamo una domanda per voi: **pensate che il vostro lavoro possa essere svolto da chiunque?** O al contrario credete che siano necessarie, se non indispensabili, delle particolari abilità, una specifica preparazione e una solida esperienza nel campo? Se la risposta è sì, allora sarete d'accordo con noi. E adesso vi spieghiamo **perché dovrete affidarci la gestione dei vostri canali social.**

UNO STRUMENTO DI BUSINESS DALLE GRANDI POTENZIALITÀ

Noi lo conosciamo bene

L'ascesa dei Social Network nella nostra quotidianità ha reso le "piazze" virtuali i **luoghi principali in cui informarsi e farsi coinvolgere**, ma anche gli spazi ideali e più immediati per entrare direttamente in contatto con le aziende. Grazie ai Social Media si è instaurata una **comunicazione paritaria** che ha permesso agli utenti-clienti di esprimere senza filtri e intermediari i loro bisogni, e alle imprese di ascoltarli e coinvolgerli nei loro progetti. È per questo che i Social Media sono diventati a tutti gli effetti uno **strumento di Business prezioso e imprescindibile per ogni strategia di web marketing**, il ponte più efficace per raggiungere il proprio pubblico di riferimento e metterlo a conoscenza dei prodotti/servizi aziendali nel modo giusto.

Ascoltare, informare, coinvolgere, intrattenere: sono queste le modalità per interagire sulla rete e veicolare i propri obiettivi di business.

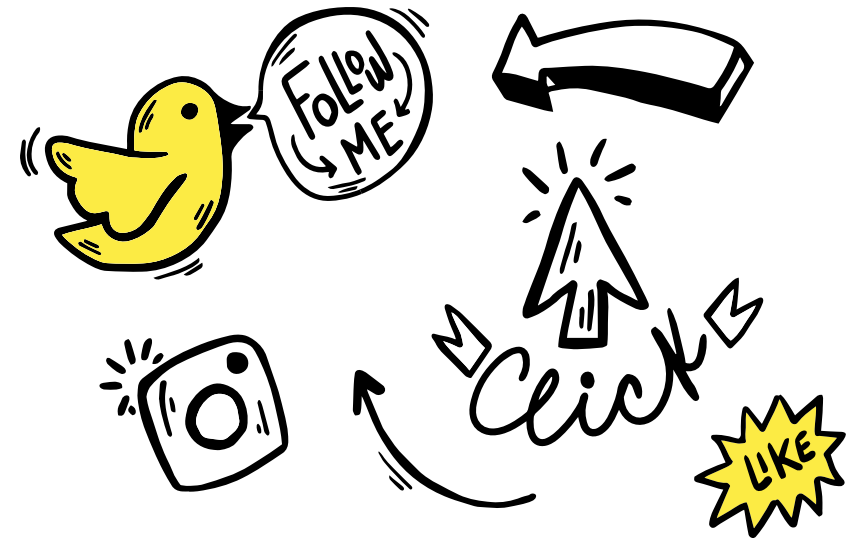
IL MARKETING ATTRAVERSO I SOCIAL NETWORK

Noi sappiamo farlo

I Social Network sono luoghi di conversazione: la chiave di volta per inserirsi efficacemente nel flusso conversazionale e contribuire ad alimentare e sviluppare le connessioni con gli utenti è quella di comunicare in maniera strategica.

Tre sono i valori fondamentali su cui costruire relazioni di fiducia con il proprio target: **trasparenza, coerenza e affidabilità**. Se è vero, come è vero, che *"il mezzo è il messaggio"*, ancor più della trasmissione del contenuto conta il modo in cui viene comunicato.

Per **saper comunicare sui Social Media** diventa allora fondamentale conoscere perfettamente natura, regole e linguaggi specifici di ogni canale.



QUALE CANALE SCEGLIERE?

Noi conosciamo le differenze

Abbiamo riassunto per voi le principali caratteristiche dei Social Media più diffusi e utilizzati all'interno di ogni strategia di web marketing. Una prima distinzione suddivide i canali social in due tipologie fondamentali: **network-based** come Facebook o LinkedIn, ovvero basati sulla costruzione di connessioni sociali fra gli utenti all'interno della rete, e **content-based** come Instagram e Twitter, vale a dire strettamente legati alla produzione e condivisione di contenuti.



CHI: **TUTTI**

QUANTI: **30MLN UTENTI MESE (Italia)**

FACEBOOK è il **canale social più conosciuto e generalista** di tutti: la **presenza crescente di brand e aziende** sulle Pagine Facebook ha rivoluzionato, e continua a rivoluzionare, il rapporto con gli utenti-clienti.



CHI: **AZIENDE/PROFESSIONISTI**

QUANTI: **8MLN UTENTI MESE (Italia)**

LINKEDIN è il social network del lavoro, dedicato ai professionisti e alle aziende, nato **per mettere in contatto domanda e offerta**.



CHI: **POST-MILLENNIALS**

QUANTI: **2MLN UTENTI MESE (Italia)**

SNAPCHAT è l'app di messaggistica più amata dalle nuove generazioni, **utilizzata dai brand per mostrare il "dietro le quinte" dell'azienda**. Si distingue per essere un ottimo canale dedicato allo **storytelling**.



COSA: **VIDEO**

QUANTI: **24MLN UTENTI MESE (Italia)**

YOUTUBE è una vetrina perfetta per i brand, le aziende o i professionisti che vogliono **comunicare in maniera diretta, "mettendoci la faccia"**, i propri valori e la loro attività.



COSA: **FOTO**

QUANTI: **14MLN UTENTI MESE (Italia)**

INSTAGRAM è il **social network fotografico** per eccellenza, il canale perfetto per **far conoscere i propri prodotti**, soprattutto se fotografati bene e raccontati nel modo giusto.



COSA: **MICROBLOGGING**

QUANTI: **6,9MLN UTENTI MESE (Italia)**

TWITTER è un'ottima piattaforma per diffondere grandi **flussi di contenuti editoriali** e un efficace strumento di **assistenza e customer care**, grazie alla sinteticità e alla natura "in tempo reale" dei tweet.

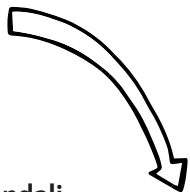


CHI: **DONNE**

QUANTI: **4,7MLN UTENTI MESE (Italia)**

PINTEREST è un canale prettamente visuale, nato **per connettere gli utenti con gli stessi interessi** e favorire lo scambio di opinioni e commenti. I suoi contenuti sono organizzati in bacheche.

Come ti aiutiamo

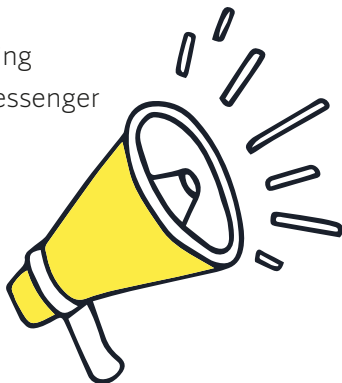


Il nostro **CBM per la gestione dei Social Media aziendali** comprende le seguenti attività:

- Analisi del core business
- Analisi di mercato e competitor
- Analisi del target
- Elaborazione della strategia creativa
- Stesura del piano editoriale
- Eventuale attivazione dei profili (con inserimento di informazioni, descrizioni e personalizzazioni necessarie a una presentazione completa ed efficace del profilo) o eventuale ottimizzazione dei profili già esistenti
- Realizzazione di materiale creativo
- Analisi dei report
- Monitoraggio (commenti e messaggi privati degli utenti)

Ad integrazione delle attività sopra menzionate è possibile richiedere una serie di **servizi aggiuntivi**:

- Gestione delle campagne di Facebook Advertising
- Implementazione del Chatbot per Facebook Messenger
- Realizzazione video
- Realizzazione servizi fotografici
- Realizzazione video streaming in diretta (Facebook Live e Live Instagram Stories)



Be more, be social!

4 motivi per affidarti a un professionista dei Social Media

#1

Il SMM (Social Media Marketing) è una disciplina a tutti gli effetti che richiede studio, ricerca, strategia, pianificazione e monitoraggio: non sottovalutarla.

#2

I Social Media sono un potentissimo strumento di Business, non un passatempo: la differenza tra un utilizzo professionale e un utilizzo amatoriale delle piattaforme social è direttamente proporzionale alla differenza tra applicazione e improvvisazione.

#3

I Social Media non sono tutti uguali e non sono adatti a tutte le strategie: ogni business ha i suoi obiettivi e il suo target, ogni canale ha il suo linguaggio, le sue regole e il suo pubblico di riferimento. Se la tua attività è rivolta ai professionisti, uomini, tra i 35-45 anni, cosa ci sei a fare su Snapchat?

#4

Se non ti aggiorni, cresci solo a metà: il professionista del SMM sa esattamente quanto è prezioso il tempo dedicato all'aggiornamento delle ultime tendenze, quali vanno cavalcate e quando farlo. L'esperienza guida il suo fiuto nella ricerca delle soluzioni migliori per la tua strategia di business.



Via Taro, 10 - 00199 Roma

06.90216971

hello@totcomunicazione.com

totcomunicazione.com

 **totcomunicazione**

 **totcomunicazione**