

(Free pdf) Digital Marketing Framework (Italian Edition)

Digital Marketing Framework (Italian Edition)

Filippo Toso

**Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks*



[Download](#)

[Read Online](#)

#3138339 in eBooks 2016-09-13 2016-09-13 File Name: B01M12ZGCX | File size: 55.Mb

Filippo Toso : Digital Marketing Framework (Italian Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Digital Marketing Framework (Italian Edition):

Un'attivita grave; di marketing digitale efficace non e grave; costituita da una zuppa di tecniche buttate insieme in una padella ma un raffinato pasto che segue una specifica ricetta. In questo eBook Filippo Toso descrive un framework in 7 passi ideato per avviare, ottimizzare e far crescere un business attraverso specifiche azioni di marketing digitale. Si tratta di un processo strutturato in 7 passi che vedremo da un punto di vista generale e di alto livello. Gli argomenti che tratteremo:- Strategia Si comincia definendo la strategia ovvero gli obiettivi che vogliamo raggiungere, il target a cui ci rivolgeremo e i canali attraverso cui contatteremo i nostri potenziali clienti.- Lifecycle Marketing Poi si passa a studiare il Lifecycle Marketing del nostro cliente l'quote;perfettordquo;. E, se te lo stessi chiedendo, non mi riferisco a

quello che ti fa un sacco di domande prima dell'acquisto. Il cliente perfetto; quello che compra per la prima volta senza contattarti, farti domande o sollevare obiezioni. Perché? Perché? Perfetto? Perché? Perfettamente allineato con il nostro posizionamento, la nostra offerta e la nostra credibilità. Se riusciamo a capire chi è esattamente questa persona, potremo replicare il successo che abbiamo avuto con lei ancora e ancora.

- Lead Generation Il terzo passo; acquisire contatti qualificati tramite attività di Lead Generation. Il processo; strutturalmente molto semplice: generiamo del traffico qualificato, lo facciamo atterrare su una squeeze page dove, in cambio di un contenuto di estremo interesse per il nostro target, gli chiediamo di registrarsi alle nostre liste.

- Lead Nurturing Il quarto passo; curare la relazione con questi contatti attraverso la Lead Nurturing. Il suo obiettivo principale; quello di accompagnare l'utente nel Lifecycle Marketing dal punto in cui si trova fino all'acquisto. - Customer Conversion Il passo successivo; quello di convertire i contatti in clienti attraverso la Customer Conversion. Ci sono vari strumenti che possiamo utilizzare per farlo a seconda del modello di business che stiamo seguendo: Landing Page, video ed eCommerce.

- Customer Nurturing Dopo aver acquisito un cliente per molte aziende l'attività di marketing è finita. In realtà; spesso; a questo punto che si determina il successo di un business. L'attività di Customer Nurturing ha un unico obiettivo, quello di aumentare i profitti.

- Digital Analytics Contemporaneamente a tutto questo, dobbiamo tenere sotto controllo la situazione da 10.000 metri di altezza definendo una strategia efficace di Digital Analytics Seguendo questo framework potrai creare un business online di successo in qualsiasi settore tu stia operando, dalle consulenze alla formazione, dai servizi alle imprese all'eCommerce di prodotti enogastronomici, dal libero professionista all'artigiano non fa differenza: questo processo; estremamente flessibile e si può; facilmente implementare in qualsiasi settore di attività;