

II Funnel Marketing



Strategia

Strategie e Funnel Marketing

Il funnel di marketing è una rappresentazione visiva del percorso del cliente dalla consapevolezza all'acquisto. È uno strumento cruciale nelle strategie di marketing in quanto aiuta le aziende a capire come i loro clienti si muovono attraverso il processo di acquisto e come ottimizzare di conseguenza i loro sforzi di marketing.

In cima al funnel, i clienti diventano consapevoli di un marchio o di un prodotto attraverso vari canali di marketing come i social media, la pubblicità o il passaparola. L'obiettivo di questa fase è creare consapevolezza del marchio e attirare potenziali clienti.

Nel mezzo del funnel, i clienti iniziano a prendere in considerazione un marchio o un prodotto e possono condurre ricerche o confrontare le opzioni. Questa è la fase in cui le aziende devono mostrare i vantaggi del loro prodotto o servizio e creare fiducia con il loro pubblico.

Strategie e Funnel Marketing

In fondo all'imbuto, i clienti sono pronti a fare un acquisto e diventare clienti fedeli. È qui che le aziende devono rendere il processo di acquisto il più agevole possibile e fornire un eccellente servizio clienti per incoraggiare le attività ripetute.

Le strategie di marketing dovrebbero essere adattate a ciascuna fase del funnel per spostare efficacemente i clienti attraverso il percorso. Ad esempio, le campagne pubblicitarie e sui social media possono essere utilizzate per creare consapevolezza, mentre l'email marketing o le offerte personalizzate possono essere utilizzate per spingere i clienti verso un acquisto.

Nel complesso, la comprensione del funnel di marketing e l'implementazione di strategie di marketing efficaci lungo ogni fase possono portare ad un aumento delle vendite, alla fidelizzazione dei clienti e al successo aziendale.

Esempio di Funnel Vincente

Come creare il tuo Marketing Aziendale

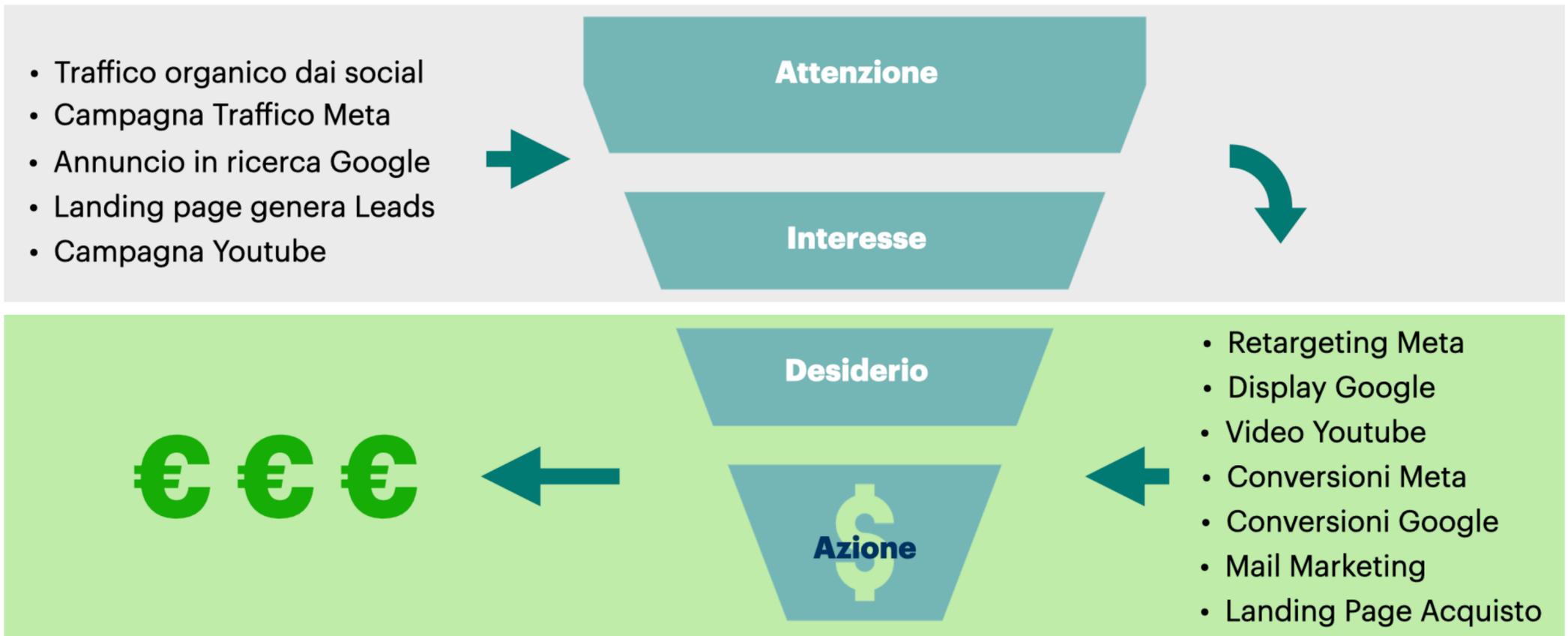
Come spiegato nelle lezioni dei nostri corsi, definire il Funnel di marketing del tuo business è molto importante, ma non sempre va bene per tutti, ci sono delle varianti che lo possono rendere diverso nella strategia ma non nella forma. Un'azienda che vende prodotti a largo consumo per il B2C non può avere lo stesso Funnel di chi vende prodotti speciali in B2B. La stessa cosa vale per le professioni, difficilmente le campagne Fb funzionano per Commercialisti & Avvocati ma potrebbero funzionare bene per Dentisti e categorie speciali di medicina, in questo caso ognuno utilizzerà il proprio Funnel specifico che sarà dato dalla ricerca del loro Target, dai canali social e dalle piattaforme di marketing più appropriate.



Creiamo il nostro Funnel

Esempio 1

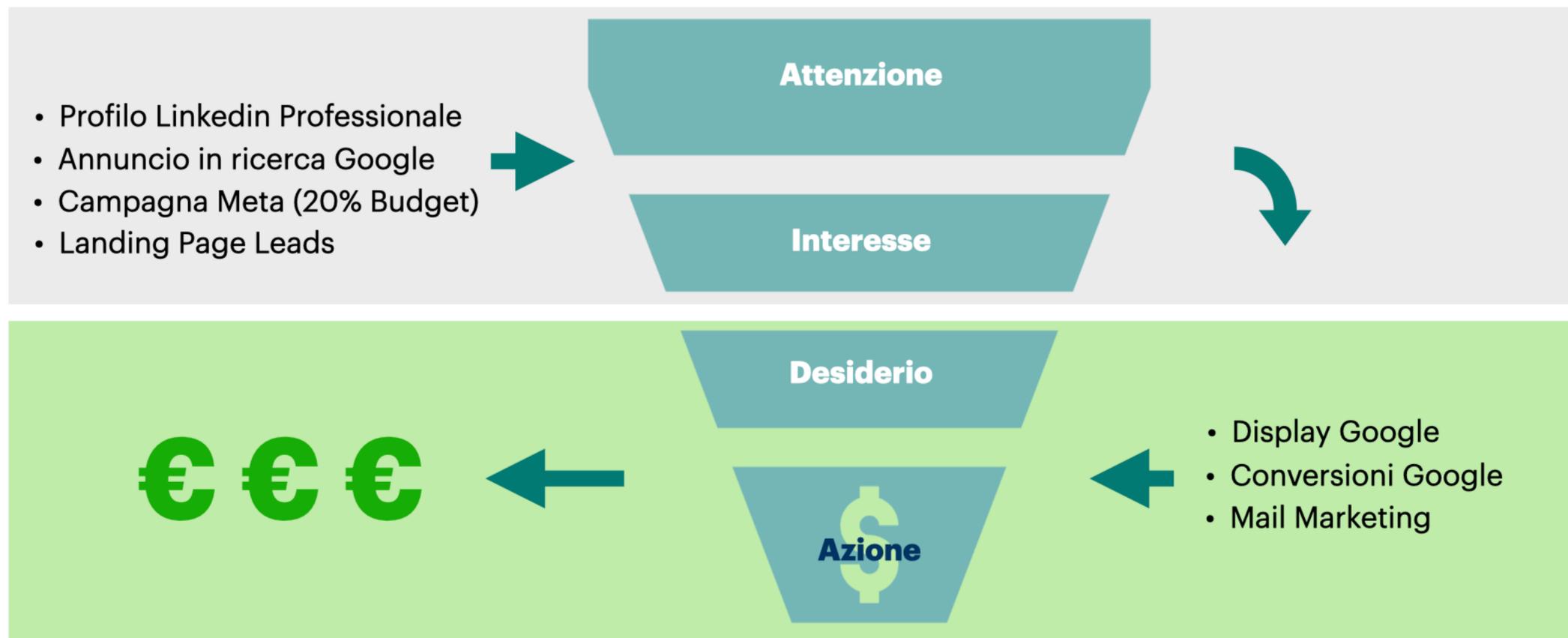
Funnel B2C & B2B per Prodotti di largo consumo



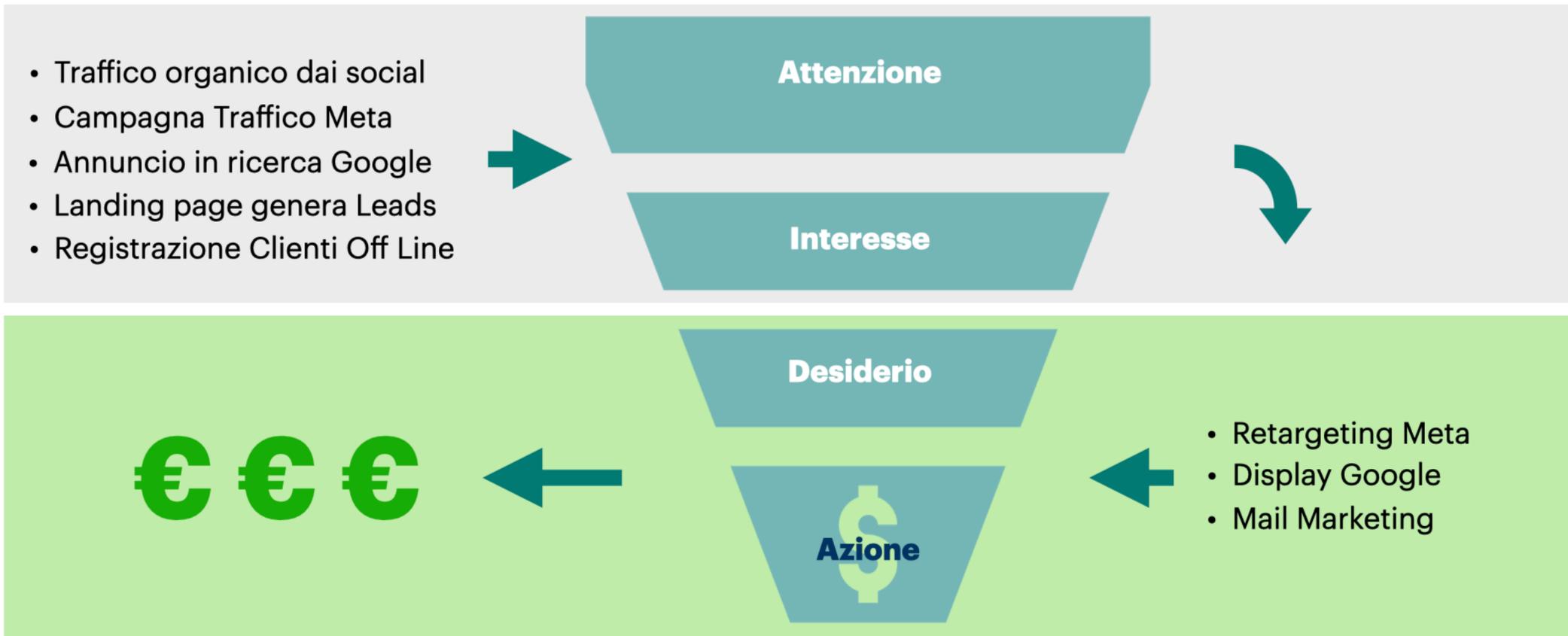
Condizioni essenziali: Avere un Sito ben ordinato, Social Puliti pronti per le campagne a pagamento. La differenza tra B2C & B2B è la scelta del Target, delle Parole Chiave e posizionamento ben chiaro.

Esempio 2

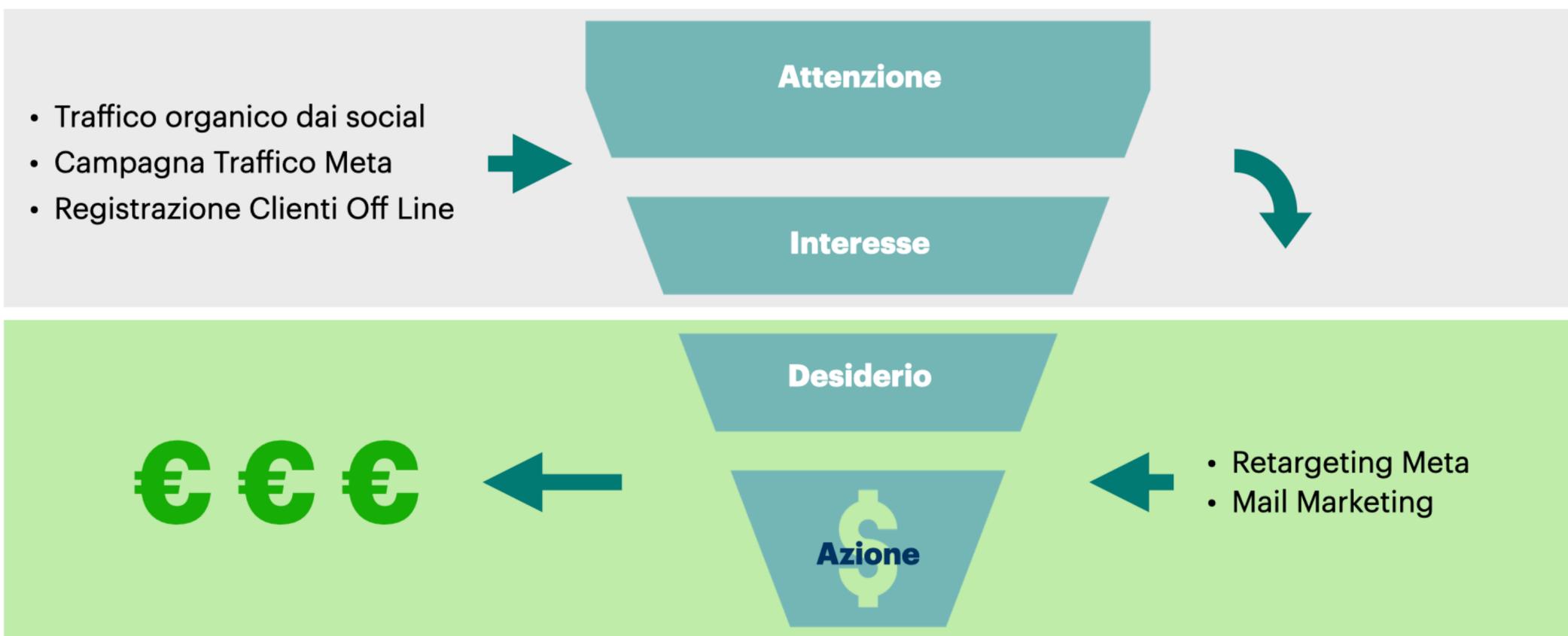
Funnel per Professionisti (Avvocati, Commercialisti, Notai)



Condizioni essenziali: Avere un Sito ben ordinato, Social Puliti pronti per le campagne a pagamento. La scelta del Target, delle Parole Chiave e posizionamento ben chiaro.



Condizioni essenziali: Avere un Sito ben ordinato, Social Puliti pronti per le campagne a pagamento. La scelta del Target, delle parole chiave e posizionamento ben chiaro.



Condizioni essenziali: Sito curato e funzionale, soprattutto per locali particolari, Social Facebook e Instagram curati con contenuti sempre aggiornati, pronti per le campagne a pagamento per Eventi.

Perché è importante creare il Funnel

I Benefici:

1. Comprendere il processo di vendita: il funnel aiuta le aziende a comprendere il processo di vendita e identificare le diverse fasi del percorso di un cliente dalla consapevolezza all'acquisto.
2. Miglioramento dei tassi di conversione: analizzando il funnel, le aziende possono identificare le aree in cui stanno perdendo potenziali clienti e apportare i miglioramenti necessari per aumentare i tassi di conversione.
3. Massimizzare il ROI: il funnel aiuta le aziende a concentrare i loro sforzi di marketing sui canali e sulle strategie più efficaci, massimizzando in definitiva il loro ritorno sull'investimento.

Piattaforme come Meta & Google sono le più importanti per promuovere il tuo business online, ma ci sono altri metodi per creare interesse, desiderio e portare il vostro possibile cliente a compiere un'azione. Quali sono questi metodi? ecco un piccolo elenco:

Altre soluzioni per creare visibilità & interesse

- **E-Mail Marketing**, che lo vedremo nelle nostre lezioni, utile per tutti ma soprattutto un'utile risorsa per il B2B
- **Mobile Marketing**, simile al precedente, e si può fare dalle stesse piattaforme di Mail Marketing, utile per chi lavora Off Line e ha la possibilità di raccogliere i contatti dei propri clienti. Qui però si aggiunge il costo per l'invio degli Sms
- **Siti Esterni (contenitore)**, sono quei siti dove poter inserire la Vs. attività per avere maggior visibilità, recensioni. Tra questi, i più famosi sono TRIPADVISOR, BOOKING, TRIVAGO per citarne alcuni. Utilissimi per locali, bar, ristoranti, hotel e attività Off Line. Esistono Siti contenitore anche per moltissime altre attività.

Consigli

Creare una StartUp, iniziare una nuova attività comporta **spese di investimento molto importanti**, il nostro consiglio è di considerare sempre la somma che dovrà essere investita per il marketing. Senza un Budget per il Marketing digitale difficilmente avrai risultati tangibili e visibili. Con il traffico organico (post nei social e siti contenitore) si possono avere risultati, ma richiedono molto tempo e dedizione e non arrivano in tempi brevi. Quindi le campagne pubblicitarie sono indispensabili per il tuo successo, naturalmente quando la tua immagine social, il tuo sito e il tuo e-commerce sono pronti a ricevere i tuoi potenziali clienti. Nei nostri corsi imparerai ad avere le competenze tecniche, a creare campagne professionali mirate, ad acquisire le strategie per portare il tuo business al successo.



SBM School
Smart Business Marketing