



Promuovere localmente un'azienda rientra in quella serie di attività che hanno lo scopo di far conoscere un brand e i suoi servizi e prodotti attraverso una serie di azioni mirate verso una determinata audience di potenziali clienti.

Promuovere localmente un'azienda rappresenta quindi una sfida continua per le piccole e medie imprese, per i negozi, per gli artigiani, per le botteghe.

Per promuovere localmente un'azienda è necessario partire da tre pilastri importanti:

- Individuare la nicchia di mercato nella quale intendiamo posizionarci come esperti del settore;
- Capire le necessità e le esigenze delle persone, di quali soluzioni o prodotti hanno bisogno per risolvere i loro problemi;
- Avere un prodotto e/o servizio che sia in grado di risolvere i bisogni delle persone.

Molto spesso l'errore più comune che viene commesso nelle campagne pubblicitarie è quello di preparare un prodotto/servizio per poi promuoverlo attraverso i canali stabiliti. Non è questa la strada da seguire.

Come qualunque strategia di business, prima di tutto, bisogna preparare un piano di azione. Bisogna definire l'identità o avatar del "cliente ideale" cercando di raccogliere più dati possibili.

Non dobbiamo essere avari di informazioni: è importante sapere la composizione del nucleo familiare, che tipo di lavoro svolgono, in che contesto lavorativo operano, quali sono gli hobby, le passioni, quanti figli hanno, che scuola frequentano.

Se abbiamo un negozio di abbigliamento uomo/donna che tratta anche indumenti sportivi è importante sapere se il nostro avatar è uno sportivo piuttosto che un amante dei vestiti firmati o di determinati tipi di scarpe o stivali.

Tutte queste informazioni le possiamo avere al momento che il cliente completa l'acquisto di prodotti/servizi quando è alla cassa. Dobbiamo essere scaltri e mentre instauriamo una conversazione chiedere i dati di cui abbiamo bisogno.

Possiamo motivare la richiesta in vari modi: per consegnare una carta sconto, per partecipare a concorsi, per avere dei buoni sconti su futuri acquisti. Le idee sono tante !!

Dal momento che un cliente entra nella nostra azienda dobbiamo accoglierlo, coccolarlo, dargli suggerimenti e consigli sugli acquisti. Dobbiamo stabilire una relazione, dobbiamo fare in modo che il cliente si fidi di noi.

E dopo che ha acquistato ? Promuovere localmente un'azienda è un lavoro molto impegnativo, è un lavoro continuo da svolgere tutti i giorni. Il cliente quindi quando esce dal negozio non deve essere abbandonato a se stesso.

Con i dati che abbiamo del cliente dobbiamo poi attivare un canale di comunicazione attraverso il quale inviare offerte, promozioni, comunicazioni di eventi e workshop. Possiamo fidelizzarli assegnando ad ogni cliente un indirizzo email personalizzato così da utilizzarlo come veicolo di comunicazione. Non dobbiamo mai lasciarlo solo.

Nel promuovere localmente un'azienda dobbiamo tener conto anche della geo localizzazione perché saranno sempre di più le persone che utilizzeranno i dispositivi mobili per effettuare ricerche di aziende, prodotti e servizi.

Cerco un ristorante o una pizzeria a Grosseto ? Vado su Google Map e digito "Ristoranti a Grosseto" ottenendo i risultati su una mappa interattiva, facilmente leggibile, con tante informazioni dettagliate.

Un altro strumento per promuovere localmente un'azienda è quello di organizzare eventi per presentare un prodotto o un servizio. Pensiamo ad esempio ai negozi di abbigliamento

quando devono presentare le nuove collezioni piuttosto che i centri benessere per promuovere determinati servizi o prodotti per la pelle.

Gli eventi sono uno strumento di fidelizzazione importante perché consentono di mantenere saldo e duraturo nel tempo il rapporto azienda - cliente.

CONCLUSIONI

Per promuovere localmente un'azienda possiamo sfruttare molti strumenti di posizionamento, tra cui le mappe di Google, per individuare facilmente un brand e i suoi prodotti/servizi.

Se vuoi puoi lasciarmi un commento qui sotto. Ti risponderò prima possibile.

“A te la scelta, decidi adesso di crescere. Per emergere fai la differenza. Non perdere tempo e costruisci adesso il tuo business”.