



studioCS^{tech}

AGOSTO 2019



OPENING LETTER

Affinché abbia successo nell'epoca attuale, ogni impresa deve stabilire una propria consistente impronta digitale. Per questo motivo nel momento in cui un'attività si impegna nella definizione del proprio piano di marketing deve incorporare una solida strategia digitale. Senza una strategia di marketing è probabile che le acquisizioni di nuovi clienti, la visibilità del brand e le opportunità di creazione di un reddito positivo risulteranno sicuramente fortemente limitate.

Mentre alcuni settori si adattano più rapidamente alle trasformazioni digitali è comunque inevitabile che tutti i business, ad un certo punto, debbano fare il salto tecnologico. Coloro che attendono troppo a lungo vedranno i loro concorrenti fiorire e con il tempo risulterà sempre più difficile continuare a generare profitti.

Perché? Non solo per mancati investimenti in marketing e brand awareness. La tecnologia infatti sta attualmente diventando una componente critica dell'organizzazione operativa e dell'efficienza. I software di automazione possono aiutarti a far sì che ogni singolo cliente venga trattato in modo coerente, ad organizzare un numero infinito di dati sulla base dei contatti oppure ad identificare e capitalizzare le opportunità perse creando report composti da centinaia di indici che, manualmente, non sarebbe possibile ottenere.

Le informazioni archiviate possono poi essere utilizzate per scopi di marketing.

Secondo Neil Mohan di Google, il 90% di tutte le transazioni con i clienti iniziano su un dispositivo e terminano su uno diverso.

Ciò significa che la stragrande maggioranza degli acquisti, oggi, parte da un telefono cellulare: questi dispositivi si dovrebbero considerare come le nuove Pagine Gialle.

Negli anni passati, i clienti di solito si rivolgevano alle Pagine Gialle per trovare i prodotti o i servizi ai quali erano interessati. Da lì, chiamavano o visitavano di persona il rivenditore, completando il ciclo di acquisto con un rappresentante delle vendite. Ai giorni nostri, i siti web, i siti di recensione, le piattaforme di social media e gli strumenti di questo tipo hanno ormai sostituito quasi del tutto le altre forme di pubblicità. Quasi ogni individuo appartenente alle nuove generazioni trascorre la maggior parte del proprio tempo con lo sguardo attaccato al cellulare, assorbendo una quantità infinita di informazioni. Coloro che scelgono di adattarsi a questo cambiamento tecnologico continueranno ad avere successo; quelli che non lo fanno spariranno dalla circolazione. Per ogni attività economica moderna è ormai di vitale importanza costruire una presenza online ed ottimizzare le proprie operazioni tramite l'uso della tecnologia.

Questo processo è ciò che noi chiamiamo trasformazione digitale.



THE CHALLENGE



La tecnologia cambia rapidamente. Le mode vanno e vengono. Software e piattaforme social sempre nuovi sembrano spuntare come funghi. Restare sempre al passo con queste opportunità è un nuovo aspetto dell'economia che molti di noi non si aspettavano di dover gestire ed anno dopo anno entrare in mondo così complesso sembra sempre più difficile. Cimentarsi nel mondo digitale per fare affari non è più solo un'opzione, per coloro che vogliono rimanere sul mercato nel futuro: quel muro rappresentato dalla necessità si sta facendo sempre più vicino, col passare del tempo.

Innumerevoli imprese in tutto il mondo stanno già chiudendo i battenti a causa dei nuovi concorrenti e delle nuove opzioni a disposizione dei consumatori. Amazon è diventato uno dei più grandi rivenditori a livello globale portando al fallimento di migliaia di piccole società. In realtà, addirittura i player di dimensioni più grandi, come alcuni dei giganti della vendita al dettaglio, hanno dovuto chiudere le proprie porte perché non sono stati in grado di conformarsi alla curva in ascesa della trasformazione digitale.

“ SE NON HAI GIÀ AVVIATO
LA TUA
TRASFORMAZIONE DIGITALE
O NON HAI UN PIANO PER
FARLO, DOVRAI SCONTRARTI
CONTRO QUEL MURO
PRIMA O POI. ”

Il risultato è che migliaia di persone sono rimaste senza lavoro ed un pari numero di comunità e città hanno subito cambiamenti irreparabili.

Questo principio è applicabile ad ogni tipo di attività. Prima o poi ne subiranno le conseguenze tutte le città in tutte le nazioni, e questo è un fatto. Se non hai già avviato la tua trasformazione digitale o non hai un piano per farlo, prima o poi dovrai scontrarti contro quel muro.

Per molti, la sfida è sapere cosa fare.

È qui che entra in gioco Studio CS. Noi viviamo e respiriamo il marketing digitale e l'automazione ogni singolo giorno della nostra vita. Capiamo le sfide che i nostri clienti devono affrontare e sappiamo come aiutarli a buttare giù quel muro ed a proseguire verso un futuro nel quale, ancora una volta, sia possibile sfidare i concorrenti ad armi pari.

THE SOLUTION

Siamo qui per semplificare la vita dei nostri clienti, gestendo il processo di trasformazione digitale dal principio alla fine. Non trascuriamo nessun dettaglio e ci assicuriamo che i nostri clienti non siano semplicemente pronti per entrare in un mondo digitale, ma siano anche in grado di comprenderlo e gestirlo in autonomia. Offriamo anche dei servizi completamente gestiti per coloro che desiderano avvalersi della nostra assistenza nel lungo termine.

Ci prendiamo il tempo necessario per ascoltare ogni vostra preoccupazione e comprendere le peculiari sfide che dovete affrontare, ci prendiamo il tempo di formulare un piano e discuterne con voi prima di renderlo operativo e, soprattutto, ci prendiamo il tempo per svolgere bene il lavoro.

Sappiamo che il mondo digitale può sembrare spaventoso. Siamo qui per aiutarvi a far sì che il vostro business abbia la possibilità di affrontare e sopravvivere alla rivoluzione digitale che, senza ombra di dubbio, dovrete affrontare. Per coloro che stanno già subendo gli effetti di questo nuovo modo di fare affari, siamo qui per aiutarvi a correggere eventuali deficit e per prepararvi alle nuove opportunità che il futuro ha in serbo per voi.

“ CI PRENDIAMO
IL TEMPO PER FARE
BENE IL LAVORO. ”



ORGANIC SEARCH

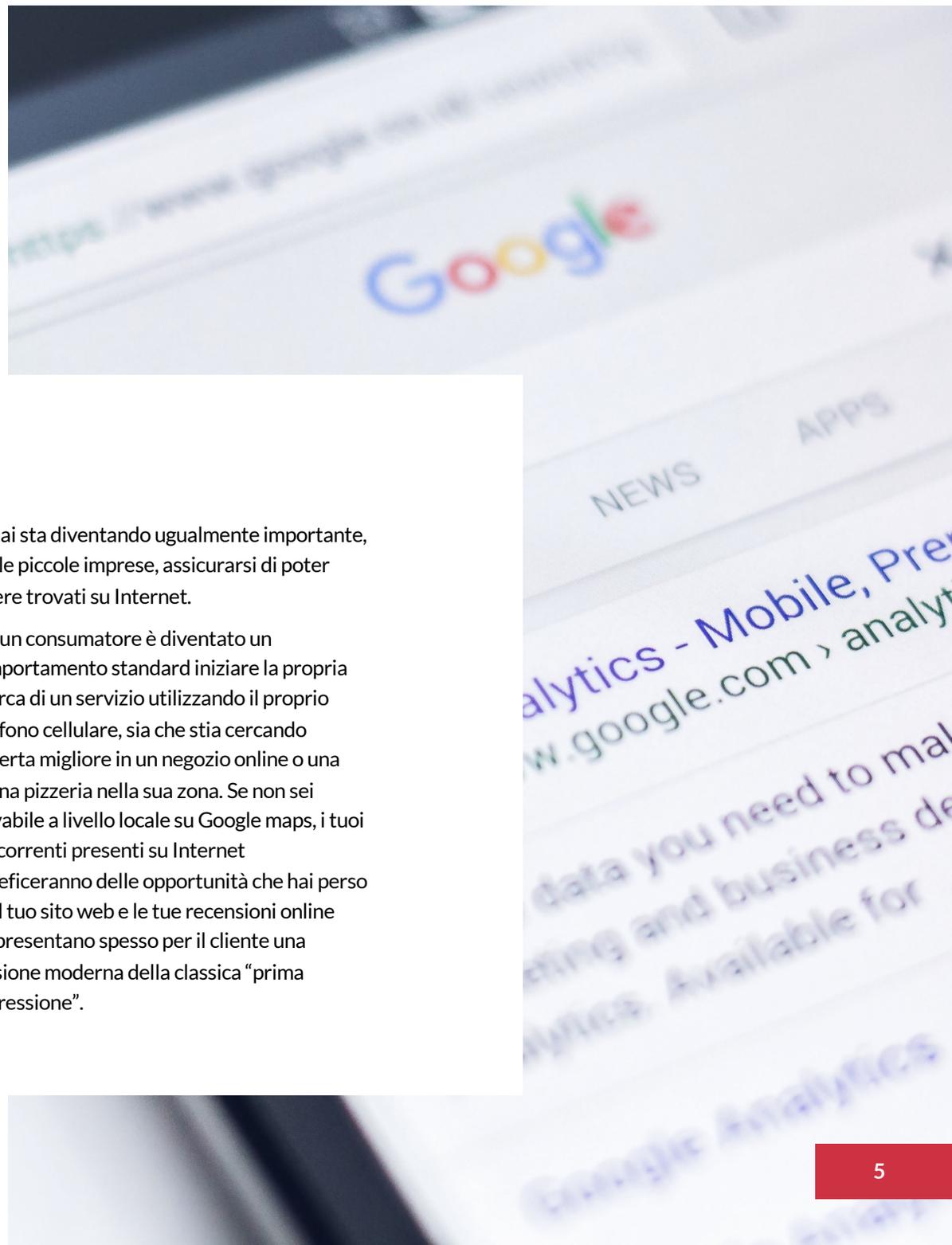
Il principale mezzo grazie al quale un consumatore trova le informazioni che cerca è la ricerca organica: questa si effettua tramite i soliti siti web noti a tutti noi, come Google, YouTube, Facebook, Amazon, le directory e i siti di recensioni. Per i clienti è normale fare le proprie ricerche e basare le proprie decisioni sul venditore da scegliere utilizzando esclusivamente le informazioni rinvenute online.

Non importa che tu sia un'impresa locale che vende a consumatori locali o un business internazionale con clienti in tutto il mondo.

Anche se può sembrare scontato che uno debba presentare il proprio business online nel caso intenda vendere a consumatori internazionali,

ormai sta diventando ugualmente importante, per le piccole imprese, assicurarsi di poter essere trovati su Internet.

Per un consumatore è diventato un comportamento standard iniziare la propria ricerca di un servizio utilizzando il proprio telefono cellulare, sia che stia cercando l'offerta migliore in un negozio online o una buona pizzeria nella sua zona. Se non sei trovabile a livello locale su Google maps, i tuoi concorrenti presenti su Internet beneficeranno delle opportunità che hai perso tu. Il tuo sito web e le tue recensioni online rappresentano spesso per il cliente una versione moderna della classica "prima impressione".



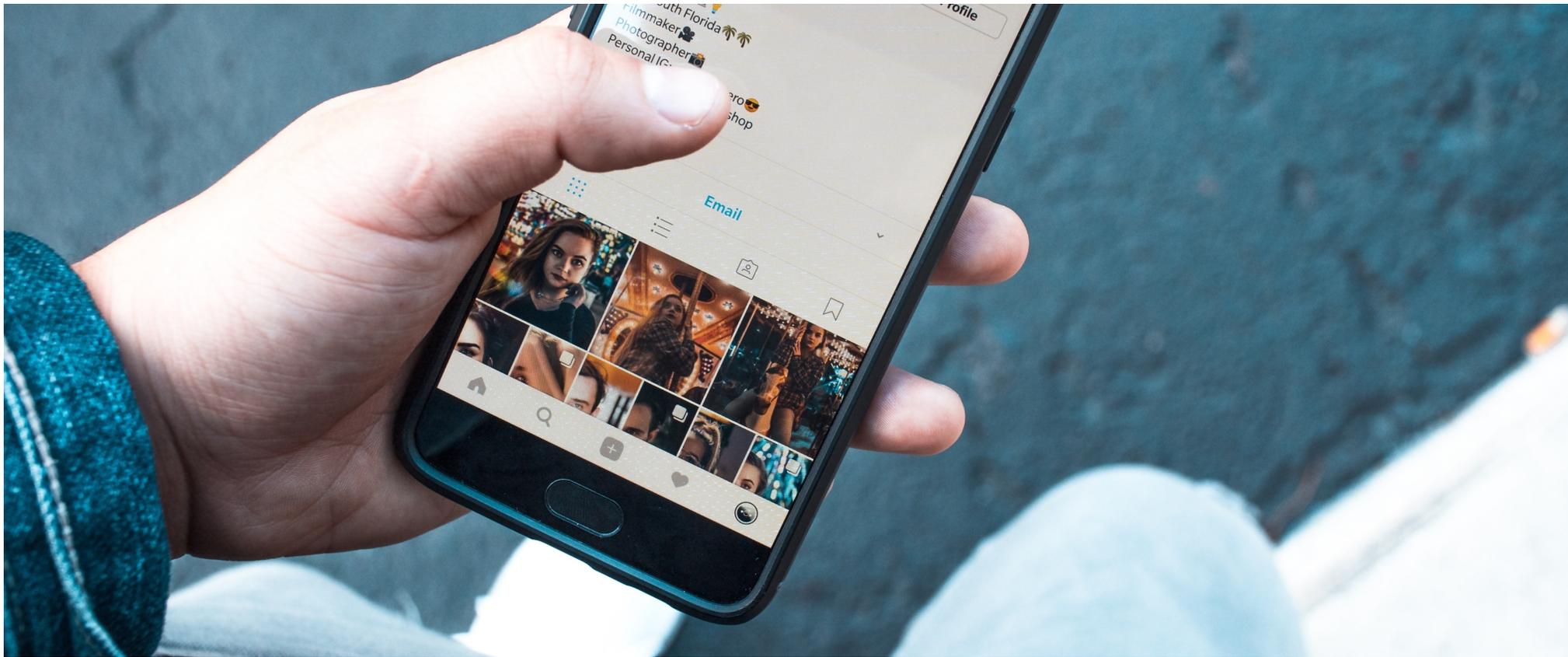
GLOBAL CONTENT MARKETING

Le persone adorano le informazioni. Con l'avvento della tecnologia moderna, la quantità di informazioni diventata disponibile al solo tocco di un dito ed in una frazione di secondo è travolgente. Il consumatore moderno avvia il proprio processo decisionale partendo dalla ricerca di informazioni: egli passa da una fonte all'altra, fino a trovare ciò che cerca o, alternativamente, fino a quando non si stanca di questo pellegrinaggio virtuale.

Un buon piano di content marketing può essere la chiave sia per attirare potenziali clienti verso la tua attività, sia per riuscire a trattenerli. Se il tuo piano di content marketing è completo, il consumatore non avrà bisogno di proseguire la sua ricerca di informazioni.

Una buona strategia di content marketing farà apparire te e il tuo brand come la figura autoritaria di riferimento rispetto ai tuoi concorrenti.





SOCIAL MEDIA

Il social media marketing è un ottimo strumento a disposizione delle imprese per costruire ed incrementare la presenza del brand in Internet. Esso è anche un potente mezzo per condividere informazioni e divulgare contenuti sui prodotti e i servizi. L'utilizzo di varie piattaforme di social media crea nuove opportunità d'interazione e connessione con i clienti consolidati e potenziali.

Da una generale presenza del brand ad una vera e propria strategia di marketing indirizzata allo sviluppo di una community, i social media sono diventati lo standard di comunicazione moderno per eccellenza. Per questo motivo, è importante che ogni impresa sia presente sulle piattaforme più indicate in base al proprio segmento demografico di riferimento.

I social media hanno anche aperto le porte a chiunque sia interessato ad entrare in un nuovo mercato tramite una strategia di marketing di massa economico. Attraverso i siti di "big data" è ormai possibile entrare sul mercato ideale con un marketing mirato come mai prima d'ora.

AUTOMATION

SOFTWARE

I software di automazione coprono qualsiasi tipo di funzione: eCommerce, evasione degli ordini, comunicazioni, messaggistica, contabilità e reporting, archiviazione di dati, relazioni con i clienti, gestione dei progetti, help desk... La lista potrebbe continuare all'infinito. Praticamente ogni aspetto della gestione aziendale moderna può essere reso più efficiente grazie all'utilizzo di soluzioni digitali. Per la sopravvivenza di ogni tipo di business l'adozione di software di automazione è ormai essenziale: questi strumenti aiutano infatti a risparmiare denaro, tempo e a capitalizzare le nuove opportunità.

I software di automazione ti permetteranno di concentrarti sulla costruzione del tuo business e sul rafforzare le tue relazioni con i tuoi clienti. Cosa preferisci, sprecare il tuo tempo occupandoti delle scartoffie, o lasciare che se ne occupi il software mentre tu costruisci e sfrutti al massimo le tue nuove opportunità?



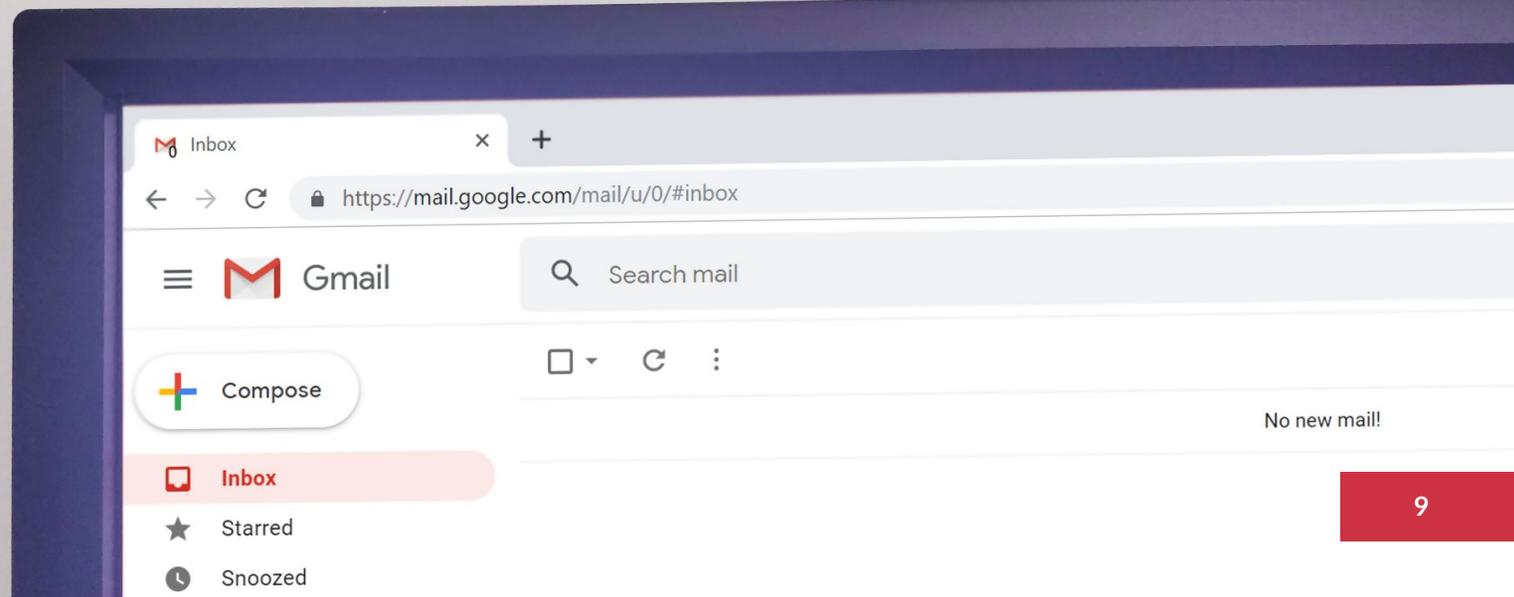
NURTURING LEADS AND EMAIL MARKETING

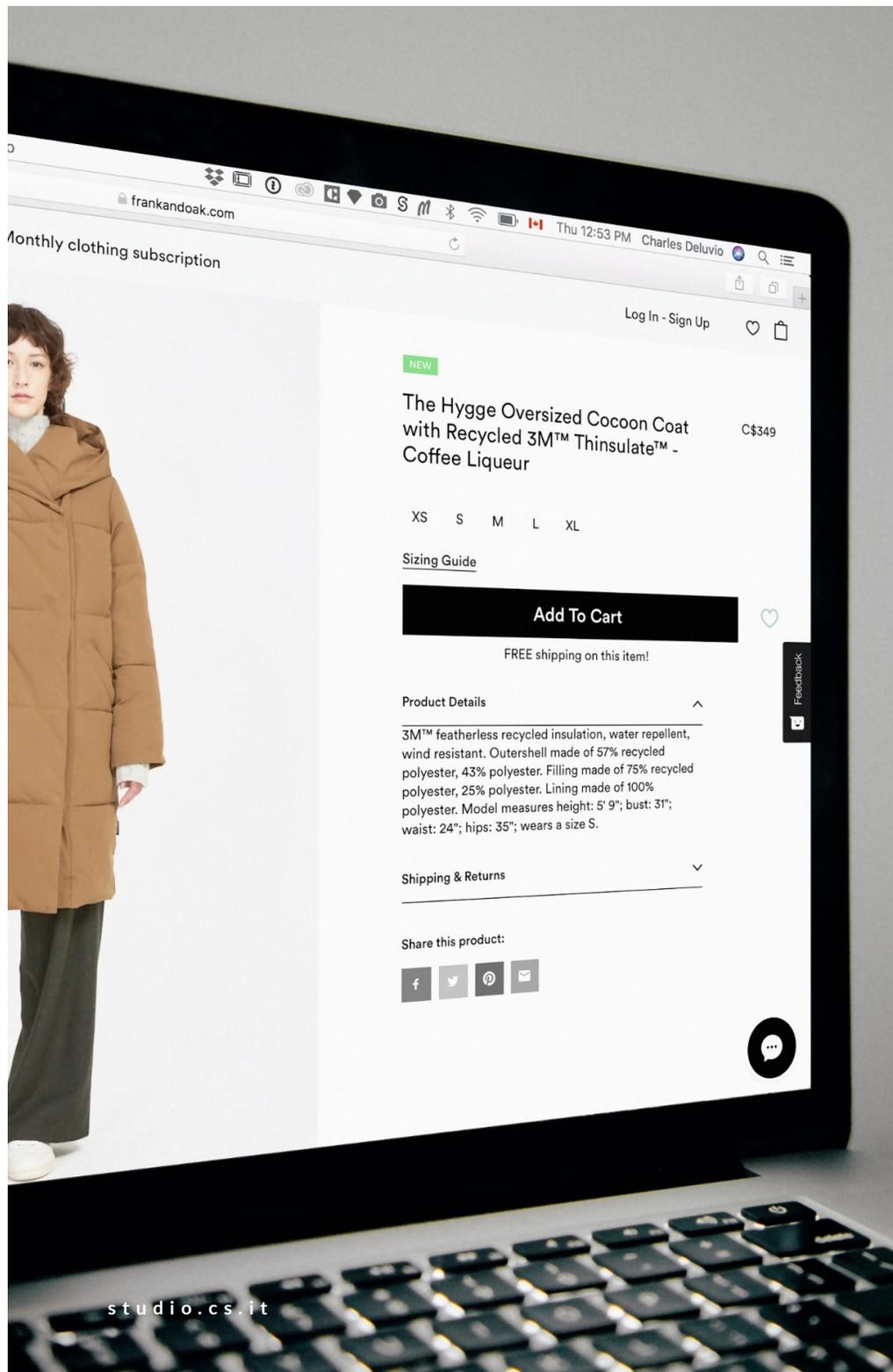
Le statistiche dicono che solo un numero tra l'1% ed il 3% dei visitatori del tuo sito web effettuerà un acquisto. Rimane quindi un 97-99% di visitatori che si limita semplicemente a guardare o ancora non è pronta (o convinta) per effettuare una conversione ora. A volte, ciò avviene perché il potenziale cliente deve prendere in considerazione altri elementi prima di acquistare: o ha bisogno di più informazioni sul prodotto o sull'argomento oppure non ha la disponibilità economica, o altri motivi ancora.

Se hai una buona comprensione del tuo mercato, saprai già perché le persone acquistano o non acquistano in un determinato momento. Un'ampia parte del marketing digitale è chiamata "funnel", ovvero "imbuto".

Con questo termine si descrive il percorso che il tuo potenziale cliente percorre dal momento in cui viene a conoscenza del tuo brand (tramite pubblicità o riferimenti) fino al momento in cui loro stessi parlano di te ai loro amici o colleghi, o al momento in cui effettuano un secondo acquisto.

Comprendere questo percorso attraverso il mondo digitale potrebbe risultare, in prima battuta, complicato. Studio CS è pronto ad aiutarti. Un buon viaggio digitale del tuo cliente incrementerà enormemente i tassi di conversione e il suo valore a lungo termine abbassando i costi di acquisizione. In questo modo il tuo investimento avrà una resa più profittevole.

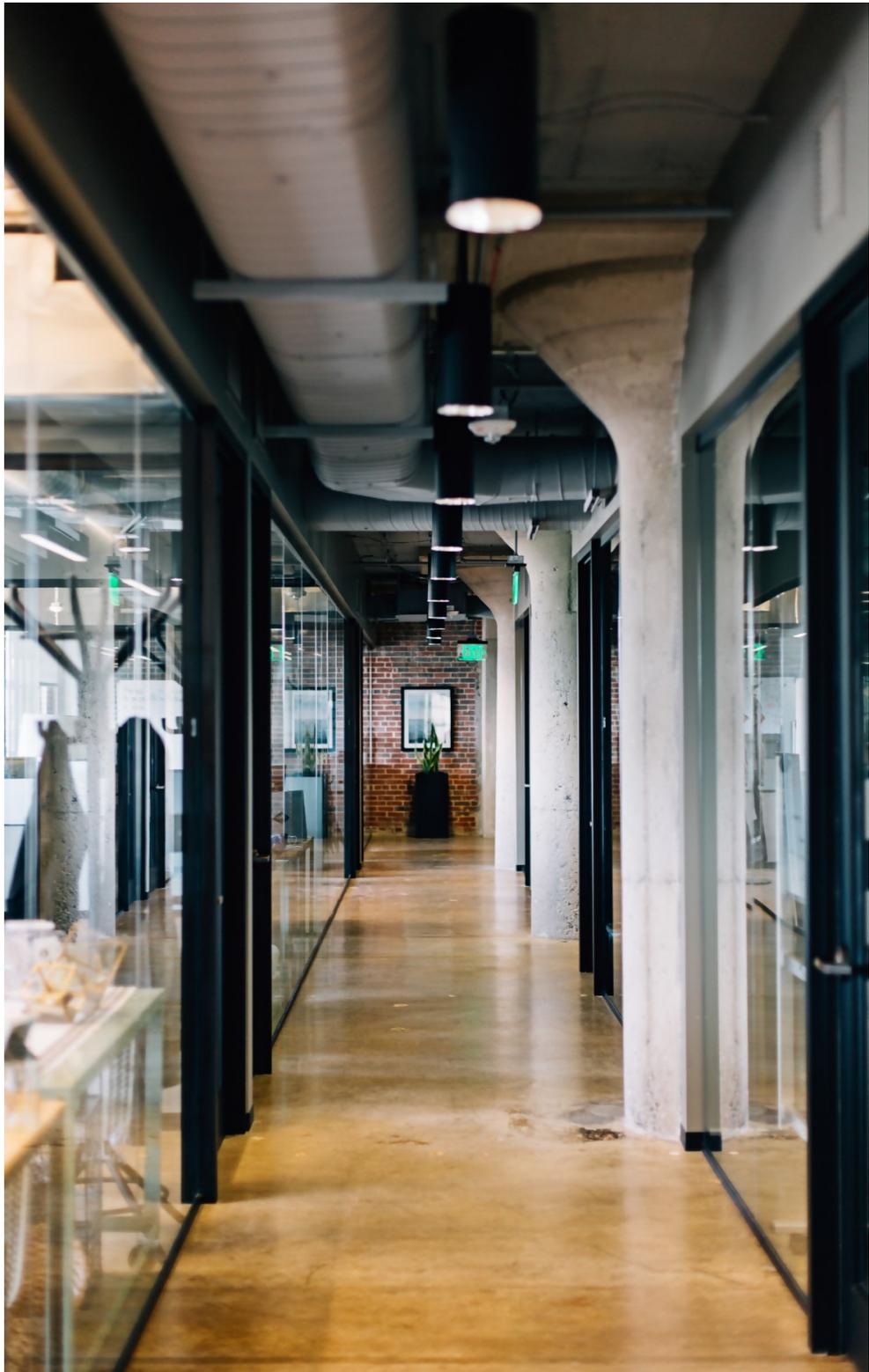




E-COMMERCE

L'eCommerce ha cambiato il modo in cui attualmente la maggior parte della popolazione acquista ciò di cui ha bisogno. I negozi tradizionali che non offrono i propri prodotti anche online stanno scomparendo uno dopo l'altro.

Oltre ad una forma di estensione dei negozi tradizionali, l'eCommerce è diventato un modello di business a sé dominante. Chiunque sia dotato di una buona idea e di un po' di disciplina ha ora la possibilità di creare un'attività online capace di generare profitti. Alcune delle società più famose al mondo sono partite dai garage e dagli scantinati di una semplice casa di periferia. Non esiste alcun motivo per cui un'impresa non debba avere anche una presenza digitale. Col passare del tempo, coloro che non si adatteranno al modello digitale non verranno più presi in considerazione e verranno sbaragliati da coloro che invece ne hanno compreso l'importanza.



studioCStech

EMANUELE PEDRONA
studio.cs.it
contact@studio.cs.it

