

**D** POSSO AIUTARTI? . SOLDI E LAVORO

# Usa la Rete per farti pubblicità gratis

Hai appena avviato la tua attività e devi tenere i conti sotto controllo? Punta sul marketing online e crea una community di clienti affezionati

di Isabella Colombo

**S** spesso chi parte con un'attività imprenditoriale spende tutto nel progetto e nel sito, ma poi ha pochi soldi per farsi pubblicità. Il Content marketing, l'arte di usare il web per catturare (gratis) i clienti, può venire in aiuto. «A patto di farlo in maniera intelligente e con gli strumenti ad hoc» avverte Alessio Beltrami, fondatore di Content-MarketingItalia.com. «Pochi se ne rendono conto, ma quando mandano un messaggio Whatsapp per confermare un appuntamento o pubblicano una foto di un prodotto su Facebook, stanno già facendo marketing. E devono prestare molta attenzione a comunicare nel modo giusto».

**Con i video su Facebook** Le pagine Fan funzionano davvero solo se i post sono "nativi", cioè creati appositamente. L'errore comune è riversare qui quello che hai già pubblicato altrove, per esempio nelle brochure o nelle lettere di presentazione. Sul social di Zuckerberg vince la spontaneità: è il luogo ideale dove raccontare senza filtri quello c'è dietro al tuo lavoro. Ricorda che i video sono i contenuti più visualizzati. Se poi lavori in settori che hanno a che fare con animali, bambini, sport e passioni sfrutta le pagine "Gruppi", la versione moderna dei forum.

**Con un link diretto su Youtube** Non è solo una piattaforma dove caricare video e condividere contenuti, ma anche una piazza di vendita. Youtube è un vero motore di ricerca, il secondo dopo Goo-



**STORIE DI SUCCESSO**  
Il 93% delle aziende usa il content marketing per costruire il proprio brand. Per farsi conoscere tannico.it, uno dei più importanti siti di vendita online di vini (sopra), ha puntato su mail personalizzate per i clienti. Il marchio di ristoranti di pesce gourmet Pescaria si è fatto pubblicità quasi solo con post nativi su Facebook.



## 54 soluzioni già pronte

L'uso intelligente degli hashtag, la mini bio di Twitter, il linguaggio giusto per LinkedIn: trovi questi e altri trucchi nella guida di Alessio Beltrami appena pubblicata da **Franco Angeli**. Come promuovere la tua attività sul web senza pubblicità. Sono 54 soluzioni pronte all'uso che funzionano anche se non hai budget.

gle. Gli utenti che ti scoprono lì perché cercano un tutorial devono sapere chi sei e come trovarti. Eppure sotto il video in pochi inseriscono gli elementi fondamentali: descrizione sintetica dell'attività, foto, sito web e l'invito a comprare (magari con uno sconto o un link per sottoscrivere il tuo servizio).

**Con le stories su Instagram** Sono una delle funzioni più potenti del social. Offrono la possibilità di condividere in tempo reale immagini e brevi filmati della durata di 15 secondi. Funzionano perché Instagram le mette in primo piano e quindi catturano subito l'attenzione. Visto che vengono lanciate in tempo reale, i clienti ti collocano nello spazio e nel tempo e questo aumenta la fiducia.

**Infine, perché no, con una mail** Nell'epoca dei social, la posta elettronica sembra superata, invece è l'asso nella manica. La casella di posta è percepita come un luogo più intimo, dove la relazione è uno a uno e non ci sono distrazioni. Funziona solo se ha un linguaggio semplice e immediato, come fosse scritta da un amico. Parti dal presupposto che i clienti che ti hanno già dato fiducia vogliono avere un rapporto esclusivo con te.