

Accedi al Club



Portare il cliente nel negozio con internet. 11 mosse

Data: 23/06/2012
Autore: Eros Casula
Tipologia contenuto:

Cerca

IL VOSTRO GIUDIZIO

Come comporre gli assortimenti del 2012, ma soprattutto del 2013?



Vota

Vedi tutti i risultati dei sondaggi →

THE VORTEX

50

MINUTI

LE GUIDE RAPIDE
D'AUTOFORMAZIONE

Portare clienti nel nostro negozio con Internet

11 strumenti per sapere cosa fare e come farlo



FRANCO ANGELI



Portare il cliente nel negozio con internet. 11 mosse

Giugno 2012. Il volume, realizzato dai formatori di The Vortex, é la prima guida dedicata a piccoli e

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

grandi negozianti, franchise e store manager per imparare a usare al meglio gli strumenti digitali e far vibrare il proprio business anche online.

Internet continua a espandersi – da fonte Audiweb a febbraio 2012 gli **italiani online** erano **30 milioni** – e a offrire **nuove opportunità** sia per gli utenti, sia per chi lo usa come mezzo per fare business: i social network (Facebook e Twitter tra i più diffusi), le piattaforme di marketing come Google Adwords e Facebook Ads, le applicazioni di geolocalizzazione come Foursquare sono solo alcuni degli strumenti, sempre più diffusi, che aumentano le potenzialità della Rete e le occasioni di fare business. Se **gli utenti aumentano**, i dispositivi come smartphone e tablet per rimanere **sempre connessi anche in mobilità** sono sempre più diffusi, e i **social network** moltiplicano le occasioni di dialogo e relazione, avere una **presenza online** diventa necessario per farsi trovare e creare e mantenere relazioni con la propria clientela.

Insomma Internet è diventato un luogo che non si può ignorare: una **piazza virtuale** che, come in una dimensione fisica, offre spazi come i motori di ricerca che alla pari di vetrine e insegne, attirano clienti verso la propria attività. Internet come insieme di strumenti per **stimolare un desiderio** con forme di pubblicità e promozione online, **creare relazioni** con i propri clienti sui social media e **promuovere il passaparola**. Il digitale non è più separato dal business tradizionale; la Rete e i suoi strumenti sono diventati un'occasione per **valorizzare le competenze ed estendere le capacità relazionali** del commerciante.

Il volume fa parte di una collana di testi rapidi di **autoformazione** edita da **Franco Angeli**. Si propone come **guida** realizzata **per il mondo del retail** per conoscere e imparare ad utilizzare gli strumenti digitali più consoni alla propria attività e ai propri obiettivi, eliminando la necessità dell'intermediazione di agenzie di comunicazione.

Segnala l'articolo ad un tuo collega  EMAIL

La votazione degli utenti

Media: n.d.	n.d. Industria	Inserisci il tuo voto > <input type="text"/>	Inserisci il tuo settore > <input type="text"/>	
	n.d. Distribuzione			
	n.d. Servizi			

I commenti

[Diventa un contributor >](#)

Lascia un commento

Non sono presenti commenti in archivio per questo articolo.

Nome:

E-mail:

Testo commento: