

9.4. Sei trucchi e suggerimenti per il marketing

9.4.1 Avere un LOGO memorabile

Quando avvii un'azienda, devi farti conoscere, devi renderti memorabile e veloce da riconoscere in modo da venir immediatamente ricordato quando si guarda il tuo logo!

Avere un logo memorabile, ti aiuta ad entrare nella mente delle persone, vediamo alcuni esempi.



Ad esempio il logo di Nike: non appena avrai visto questo "swoosh" hai subito saputo di che marca si trattasse, anche senza vedere la parola "NIKE".

Per sviluppare il tuo logo puoi anche pensare al contrario: se pensi ad un marchio noto ti verrà subito in mente il suo logo!

9.4.2 Agisci per migliorare la fedeltà del cliente

Vogliamo tutti clienti fedeli, che vengano da noi quando hanno bisogno di qualcosa che può essere trovato solo nei prodotti che forniamo, giusto? Ci sono alcuni modi in cui possiamo fare i clienti "nostri", pensiamo a sconti, offerte "compra 2 prendi 3", offerte di prevendita o qualche piccolo vantaggio rispetto a qualsiasi altro cliente normale.

9.4.3 Prova a fare ricerche personali

Nel caso tu voglia essere un rivenditore, fornitore o dealer, è consigliabile che tu faccia ricerche per conto tuo che poi verranno confermate da un'azienda o una compagnia buona e conosciuta.

Avere la tua ricerca può far sì che i tuoi clienti abbiano maggiore fiducia nel tuo marchio! Pensaci!

9.4.4 Investire nei social media

Nel 2020 questo è il modo migliore per pubblicizzare il tuo marchio.

Su internet e sulle piattaforme social (Facebook, Instagram, YouTube, ecc.) ci sono milioni di utenti. C'è Google Ads, dove puoi pagare direttamente per avere alcuni annunci su diverse piattaforme, oppure puoi avviare qualche partnership con persone influenti su Internet. Questo fattore potrebbe influire sul tuo marchio, ma potrebbe anche costare di meno o di più a seconda del numero di follower e/o abbonati.

In questi anni però questo è diventato il modo più adatto per promuovere i prodotti. Le persone tendono ad apprezzare ciò che piace ai loro idoli, facendole diventare clienti, rimanendo impressionate dalle loro opinioni e idee.

9.4.5 Filmare alcuni annunci

Fai degli annunci in formato video. Quando vedi i prodotti "funzionare", le cose possono sembrare più piacevoli. Il video è ancora oggi una tattica di marketing digitale popolare. Cerca di includere tutorial, testimonianze o dietro le quinte, cerca di includere qualsiasi cosa possa metterti in contatto con il cliente.

9.4.6 Digitalizzati!

Oggi tutto avviene in modo digitale e anche la tua azienda deve avvicinarsi a questo mondo. Crea siti web, app per telefono, e tutto ciò che può mettere in contatto il tuo cliente con te in modo facile e veloce! Tienili in costante contatto con te e fai dei sondaggi online per vedere di cosa ha bisogno il tuo cliente!