



100

indice

101

ultim'ora

102

24 ore

103

prima

120

politica

130

economia

140

dall'Italia

150

dal mondo

160

culture

200

calcio

260

altri sport

300

borsa

SFONDO

NERO

## LETTI E RILETTI

Stampa

Archivio

## Portare clienti in negozio

Come farlo attraverso Internet

di Nello Di Costanzo



E' un nuovo modo di fare impresa: vendere e acquistare attraverso Internet, sfruttando quella che viene definita la "piazza virtuale". E' il cosiddetto commercio elettronico, meglio conosciuto con la parola inglese di e-commerce. E ai grandi e piccoli negozianti che si rivolge una guida edita dalla **Franco Angeli**, "Portare clienti nel nostro negozio con Internet", indispensabile per aggiornarsi sugli strumenti offerti dalla rete per conoscere i propri clienti, fidelizzarli e acquisirne di nuovi. Un manuale redatto dalla The Vortex, una società di formazione specializzata nei temi del business e del marketing digitale.

Il manuale della **Franco Angeli** ci spiega dettagliatamente tutti i segreti per portare clienti in negozio sfruttando la più grande piazza del mondo, quella virtuale, e guadagnando così quote significative di mercato. Quattro i punti fondamentali: 1) Farsi trovare grazie ai motori di ricerca e avere siti chiari, accattivanti, comprensibili a vecchi e nuovi clienti. 2) Stimolare il desiderio degli utenti con i

prodotti esposti. In questo caso giocano un ruolo fondamentale la pubblicità online e le promozioni che possono essere attivate sugli utenti che navigano da casa ed in mobilità. 3) Creare una relazione con il cliente. Questo può avvenire chiedendo al potenziale acquirente attenzione sui social media in cambio però di un beneficio: la conoscenza e la professionalità che viene messa al servizio del consumatore. 3) Promuovere il passaparola elettronico perché le raccomandazioni degli amici viaggiano veloci quando si fa bene e ancora di più quando si sbaglia. Ecco perché su Internet conta la reputazione e le forme per aumentarla.

Nel manuale, inoltre, vengono proposti 11 strumenti per "catturare" clienti attraverso la Rete:

- 1) Farsi trovare sui motori di ricerca
- 2) Apertura di un blog
- 3) Google Maps, Foursquare e altri social network
- 4) Groupon e i servizi di couponing
- 5) Le promozioni su Foursquare
- 6) I link sponsorizzati sui motori di ricerca
- 7) La pagina su Facebook
- 8) Aprire un canale su Youtube
- 9) L'account su Twitter
- 10) Le newsletter come canale relazionale con il cliente
- 11) L'esperienza digitale in negozio

Un testo, quindi, ricco di suggerimenti ed esempi, con un occhio di riguardo anche sulle nuove tendenze di Internet, dal couponing (gruppo di acquisto in rete) al mobile marketing e alla geolocalizzazione. E a proposito di couponing, il manuale si sofferma ampiamente sul fenomeno Groupon, il sito di social commerce americano che è stato il pioniere dello sviluppo del business "deal of the day" ("affare del giorno"). Un successo straordinario, tant'è che oggi la sua formula è imitata da oltre 500 aziende nel mondo. E che ha preso piede anche in Italia.

[Fai di Televideo la tua Home Page](#) | [Chi Siamo](#) | [Scrivici](#) | [Credits](#) | [Pubblicità su questo sito](#)

Copyright © 2011 Rai - Tutti i diritti riservati  
Engineered by Rai Net