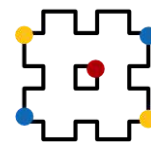
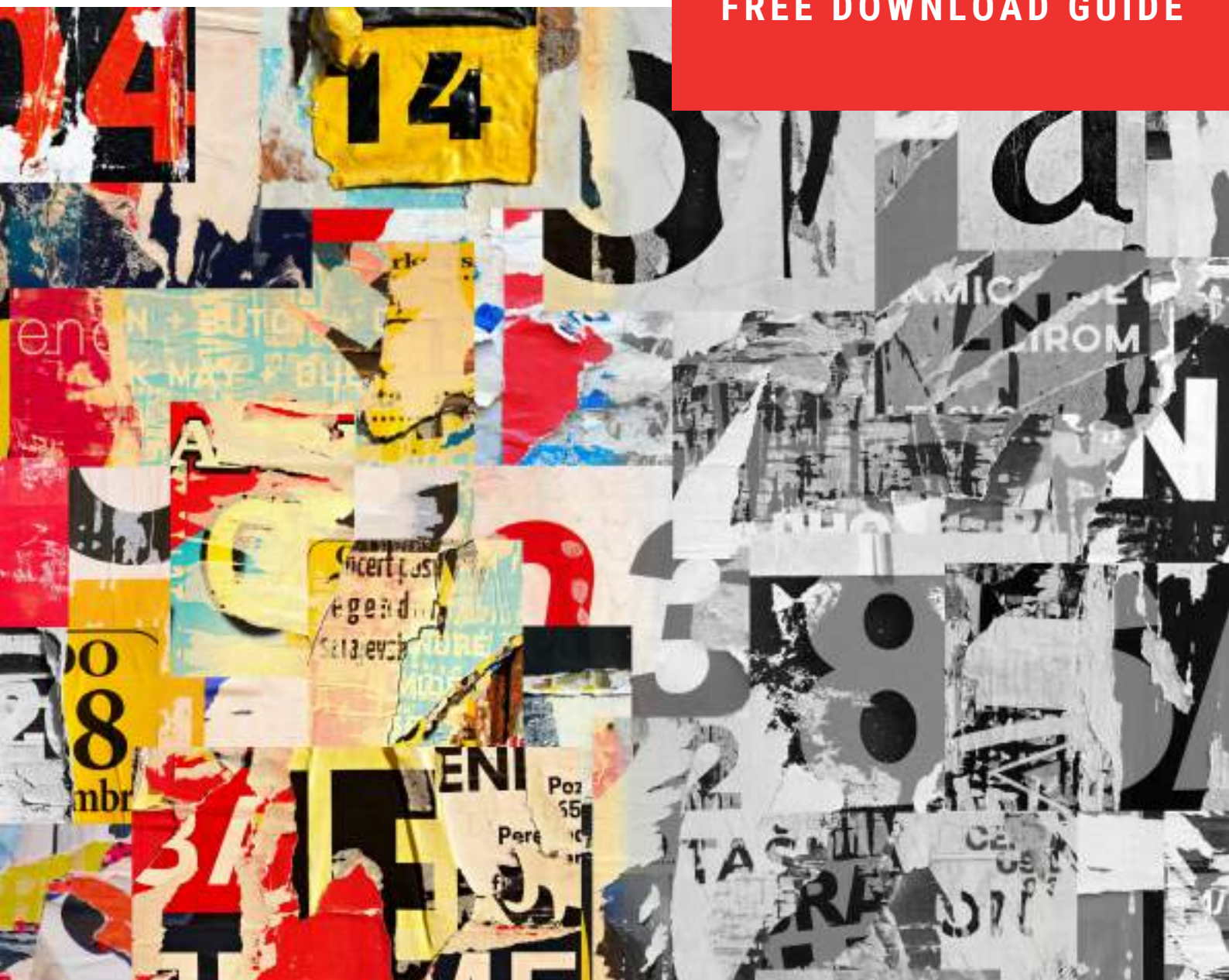


8

FATTORI CHE POSSONO DANNEGGIARE IL TUO BRAND



FREE DOWNLOAD GUIDE



YOURSOCIALNOISE DIGITAL AGENCY
WWW.YOURSOCIALNOISE.DIGITAL





INTRODUZIONE ALLA GUIDA

Il Brand è un segno distintivo sviluppato dall'azienda venditrice per identificare la propria offerta e differenziarla da quella dei concorrenti. Sintetizza la notorietà e l'immagine che un'offerta è stata in grado di consolidare presso un determinato pubblico di riferimento; la percezione del sistema di offerta da parte dei clienti si riflette nell'identità (Brand Identity), nell'immagine (Brand image) e nel posizionamento di marca (Brand Positioning).

Rappresenta uno degli elementi fondamentali per il marketing e le strategie digitali e non. Molto spesso seguono aziende che sottovalutano l'importanza di curare il loro brand sotto tutti questi aspetti, avendo un ritorno molto basso di clientela e, nonostante tutto, lamentarsi della poca riuscita del loro business.

Eppure a volte basta seguire davvero piccoli accorgimenti per curare la propria immagine, al di là del professionista che adotta e cura per voi una strategia di comunicazione (digitale e non), anche voi potete metterci del vostro. L'esperienza mi ha insegnato a capire quali sono le problematiche base con cui un po' tutti hanno a che fare ogni giorno.

Ne ho individuate 8 principali che vi espongo nelle prossime pagine e capirete che, con un po' di impegno, sono cose che giornalmente non giovano alla vostra immagine!



GLI 8 FATTORI IN DETTAGLIO

Mancanza di programmazione: pianificare e programmare sono alla base di una qualsiasi strategia. Prima di creare il vostro brand sicuramente vi sarete messi a tavolino a riflettere su come avviare il progetto, cosa vi sareste aspettati da esso oppure come presentarlo al meglio...Perché avete smesso ad un certo punto? Non bisogna mai essere pigri nella propria attività.

Presentazione dell'immagine di se stessi inconsistente o non coerente: ebbene sì, l'occhio vuole la sua parte. Siamo dietro la scrivania del nostro ufficio e stiamo aspettando nuovi clienti... Loro si aspettano che affidandosi a voi possano raggiungere risultati o essere soddisfatti di ciò che offriamo..È giusto secondo voi farsi trovare non pronti ad accoglierli, con l'ufficio che emana odore di fumo, con un aspetto trasandato o non pertinente all'incontro (ad esempio pantaloncini), oppure peggio ancora, non farsi trovare? Purtroppo devo dirvi che mi è capitato anche questo e, così come non è bello per me che sono un consulente, non è bello per i vostri potenziali clienti. Significa che non state dando valore al vostro Brand!



GLI 8 FATTORI IN DETTAGLIO

Produzione di contenuti di bassa qualità: “massì, lo faccio così, basta che lo faccio!” Una filosofia terribilmente diffusa che danneggia voi, quello che offrite e anche l’aspettativa di riscontri positivi. Pianificate, studiate, osate e pretendete da voi e dalla vostra immagine! Siate impeccabili!

Non rispettare le promesse: che senso ha fare uno striscione con su scritto “solo alimenti di prima qualità”, pagarlo e poi presentare al cliente che si è seduto al vostro tavolo qualcosa che avete preso al discount?? Oppure ve la formulo meglio perché mi è venuta mentre scrivevo: che senso ha avere nella vostra conetteria il logo della nutella se poi servite un cornetto con la cioccolata? Il cliente se ne accorge!

Sottovalutare le opportunità delle strategie digitali: ebbene sì, molti ancora oggi preferiscono spendere i loro soldi in pubblicità cartacee e non in strategie online che potrebbero triplicare i loro guadagni...Tutto questo perché ancora non ci credono...Fidatevi del Digitale!

La pubblicità cartacea raggiunge il 5% dei potenziali interessati. MA VOI LO AVETE PAGATO PER IL 100%



GLI 8 FATTORI IN DETTAGLIO

Non ascoltare i clienti: “io sono questo e lo sto facendo bene.” Non c’è peggior sordo di chi non vuol sentire. I vostri clienti sono lo strumento dei vostri guadagni e i veri intenditori del vostro prodotto / servizio. Ascoltateli con umiltà, sia in positivo e sia in negativo; potete solo migliorare e avere soddisfazioni da essi se sono sempre contenti di ciò che offri.

Difficoltà di navigazione nei vostri contenuti: “*ho un sito web ma nessuno lo vede...*” – “*La mia offerta? È visibile sul sito, vai su home, offerte, scegli il mese, vai su clicca qui, poi in basso c’è un piccolo bottone che ti apre una cosa lentissima e che ti spiega in grandi linee quello che vuoi promuovere...*” – è stato già difficile per me scriverlo, figurati per un cliente trovarlo sul tuo sito.

Linee di confine tra diversi e offensivi: evita di fare scelte pubblicitarie ispirate alla politica, religione, cronaca ecc. Sii te stesso ma non fare di un trend il tuo trend. Le mode passano in fretta e molti neanche le capiscono.

FINE GUIDA

TI È PIACIUTA?

Prova a mettere in pratica queste piccole accortezze e fare del tuo Brand un successo! *Se hai bisogno di curare il tuo Brand chiedimi pure una consulenza gratuita di 30 minuti su Whatsapp, Skype o telefono.*

Alla prossima guida Digital!



Alessio Perrone.

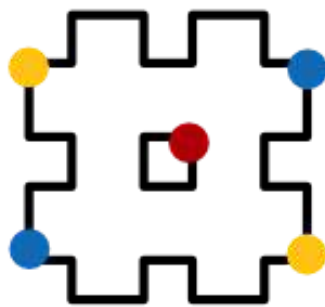
www.yoursocialnoise.digital

hello@yoursocialnoise.digital

+39 389 88 75 363

Founder #Noisers Community, tra caffè e musica nelle orecchie viaggio spesso per lavoro in Italia e all'estero. Nativo calabrese, ho trovato la mia dimensione tra il browser e il cliente sfruttando le potenzialità del web 2.0 e delle strategie Digitali.

Ad oggi Titolare di #yoursocialnoise Digital Agency, ma da grande voglio visitare tutte le stelle dell'universo! Nel tempo libero mi piace viaggiare e leggere un buon libro cartaceo. Vado matto per la cioccolata e sono appassionato di fotografia.



USE YOUR BRAIN.

YOURSOCIALNOISE DIGITAL AGENCY

8 FATTORI CHE POSSONO DANNEGGIARE IL TUO BRAND



YOURSOCIALNOISE.DIGITAL