

La guida pratica per far crescere la tua attività sul web:

7 consigli per ottenere più clienti online



Inizia questo nuovo percorso con Mitesys.

Raggiungiamo insieme il tuo traguardo!

| | |
|----------------------------------|---|
| Logo e Immagine coordinata | 1 |
| Google My Business | 2 |
| Sito web | 3 |
| Seo | 4 |
| Social Network | 5 |
| Email/SMS Marketing | 6 |
| Pubblicità online | 7 |

Logo e Immagine coordinata

Il logo è composto da immagini, testi, elementi grafici che da soli o combinati raffigurano il nome del brand e serve per contraddistinguere un brand dai competitor.

L'immagine coordinata comprende una serie di strumenti che costituiscono l'identità e la riconoscibilità della tua attività; ne fanno parte il logo, la carta intestata, i biglietti da visita, insegne, sito, social.

La tua attività ha un logo che la identifica o la distingue dai competitor e soprattutto rispecchia la filosofia del brand?

Tutti gli strumenti di comunicazione (biglietti da visita, carta intestata, sito, social) sono coordinati tra loro?

I vantaggi? Logo e immagine coordinata aumentano la credibilità e la fiducia dei clienti nei confronti del brand e creano un'immagine professionale e coerente della tua attività.



Google My Business

Google My Business è una scheda dell'attività visibile durante le ricerche su Google o su Google Maps. Tramite questa scheda le attività commerciali e le aziende possono comunicare ai propri utenti informazioni, contatti, orari, inserire foto e ricevere recensioni. È fondamentale averlo, in particolare per le imprese locali e le attività commerciali.

*La tua attività ha una scheda Google My Business rivendicata e ben curata?
La aggiorni costantemente e rispondi alle recensioni?*

I vantaggi? La scheda di Google My Business migliora il posizionamento sui motori di ricerca aumentando così la visibilità della tua attività.



Sito web

Un sito internet è un insieme di pagine web ospitate in uno spazio virtuale e raggiungibili attraverso un nome univoco chiamato dominio. Il sito è uno strumento di comunicazione che presenta servizi, prodotti, identità del brand.

Hai un sito professionale, sempre aggiornato e soprattutto che si adatta a tutti i dispositivi mobili?

Il sito è navigabile in maniera chiara e veloce, l'utente trova tutte le informazioni necessarie?

I vantaggi? Il sito internet è la vetrina della tua attività ed è aperta 7 giorni su 7. Se vendi prodotti fisici al cliente finale potresti pensare di aprire un sito e-commerce così da aumentare il tuo fatturato.



Seo

L'acronimo SEO significa Search Engine Optimization (ottimizzazione per i motori di ricerca) e comprende strategie e attività per migliorare il posizionamento del sito nelle classifiche dei motori di ricerca.

Essere posizionati in prima pagina è fondamentale per non rischiare di perdere visite e clienti.

Ti sei mai chiesto con quali parole chiave i tuoi potenziali clienti potrebbero cercare la tua attività?

Con queste parole chiave il tuo sito esce nelle prime pagine di Google?

I vantaggi? Avere un sito ben posizionato sui motori di ricerca significa aumentare la visibilità del brand e ricevere traffico qualificato sul sito.
Facciamo un esempio: hai un atelier di abiti da sposa in provincia di Varese? Sarà indispensabile che cercando "abito da sposa Varese" il tuo sito esca nelle prime posizioni dei motori di ricerca così da attirare potenziali clienti verso la tua attività.



Social Network

Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok, Pinterest e Twitter sono reti sociali che facilitano la gestione dei rapporti (personali e professionali) già esistenti, la nascita di nuove conoscenze, la comunicazione in tempo reale. Gli utenti attivi sui social sono circa 3,8 miliardi.

La tua attività è presente sui canali social? Tieni aggiornate le tue pagine e pubblica contenuti interessanti e utili per i tuoi utenti?

Hai identificato quali sono i canali social più adatti al tuo brand?

Non bisogna presidiare tutti i canali, l'importante è scegliere quello più adatto in relazione ai tuoi potenziali clienti.

I vantaggi? Imprimere il proprio brand nella testa degli utenti, abbattere le distanze tra azienda e consumatore. Fidelizzare e creare relazioni con potenziali clienti farà crescere il tuo potenziale di vendita!



Email/SMS Marketing

Attraverso le campagne di **Email e SMS Marketing** puoi inviare comunicazioni commerciali, promozioni e offerte capaci di catturare l'attenzione del lettore e di stimolare una determinata azione attraverso sistemi automatizzati.

Hai gli indirizzi email o i numeri di telefono dei tuoi clienti? In che modo li utilizzi? Li tieni informati con le comunicazioni più importanti che riguardano la tua attività?

Utilizzi una piattaforma professionale che ti permette di inviare in massa una comunicazione in pochi minuti?

I vantaggi? Con un'attività di Email e SMS Marketing puoi fidelizzare i tuoi clienti, comunicare le novità in tempo reale, mandare messaggi mirati in base alle preferenze dei clienti attraverso piattaforme automatizzate che ti faranno risparmiare tempo e soldi.



Publicità online

La pubblicità online è sempre più importante per aziende e attività al fine di raggiungere un ampio pubblico a costi contenuti rispetto ai media tradizionali.

Le campagne pubblicitarie possono essere attivate sui canali social oppure sui motori di ricerca.

Hai mai attivato campagne promozionali online?

Oppure lo hai fatto senza però ottenere risultati ottimali?

I vantaggi? Le tue campagne pubblicitarie online vanno a colpire un target ben preciso: puoi stare sereno, non butterai neanche un euro!

Due esempi:

1

Se hai un **ristorante** specializzato nella cucina vegetariana puoi implementare delle campagne promozionali solo sugli utenti della tua provincia che cercano "cucina vegetariana" oppure puoi colpire tutti gli utenti dai 30 ai 60 anni che abitano in zona e sono interessati alla "cucina", "cucina vegetariana"

2

Se hai un **sito e-commerce** che vende prodotti per i neonati puoi selezionare il tuo target identificando uomo/donna di tutta Italia dai 25 ai 45 anni - con bambini dai 0 ai 3 mesi o che stanno per diventare genitori. Puoi anche inserire interessi di brand famosi in target, ad esempio, tutti quelli che sono interessati a Pampers, Chicco etc.



**Hai risposto “no”
ad una o più domande?
Utilizzi gli strumenti corretti per
aumentare i tuoi clienti?**

**Richiedi un CHECK UP GRATUITO con i nostri esperti
così da migliorare la presenza della tua attività online
e non perdere più nuove opportunità di business!**

CLICCA QUI



Una mente **tecnologica** ed un'anima **creativa**
per soluzioni all'avanguardia
di sistemistica e comunicazione.

Per non essere "uno tra tanti" nell'affollato mondo del Web,
affidati a chi ha come obiettivo l'unicità e la visibilità della tua Azienda.
Una volta focalizzati i tuoi tratti distintivi ti aiuteremo a selezionare i giusti
strumenti per promuovere l'essenza del tuo marchio!

Affidati a MITESYS

CONOSCIAMOCI MEGLIO



Via Milazzo, 35 - 22100 Varese
t. +39 0332 312 113 - f +39 0332 328 049

www.mitesys.it

 info@mitesys.it

 