



INBOUND MARKETING

I vantaggi dell'Inbound marketing possono essere estesi a qualsiasi tipo di azienda che utilizzi il "canale" Internet come mezzo di comunicazione con clienti esistenti e potenziali. L'inbound marketing si basa su 2 pilastri: creare dei contenuti online ottimizzati (seo) per i motori di ricerca (in modo che un utente possa trovarci) e l'uso dei social media per avere maggiore visibilità.

LA NOSTRA MISSIONE

Aiutare a sviluppare il business di piccole aziende e professionisti, conquistando l'audience di riferimento, con strumenti strategici: il termine Inbound marketing indica una modalità di marketing centrata sull'essere trovati da potenziali clienti (outside-in) e il nostro ruolo è di amplificare la probabilità che il brand sia "scoperto" o "rintracciato" su Internet. Gli strumenti di cui l'Inbound marketing si avvale sono: il contenuto, il Social Media Marketing, la Seo e il Sem.

SERVIZI ON DEMAND

Possiamo fornirvi un preventivo, basta indicare sulla vostra richiesta, il codice del servizio desiderato (il servizio «base IM/1» è rimborsabile se viene richiesto un minimo di 3 servizi).

Codice preventivo IM/01 - Analizzare la situazione di marketing al fine di mettere a fuoco gli obiettivi e definire la strategia di inbound marketing. Servizio base IM/1 (100€).

Codice preventivo IM/02 - Capire quali sono i contenuti che possono attirare maggiormente i visitatori e studiare una strategia personalizzata con messaggi e promozioni che verranno poi condivise attraverso il sito web, il blog ed i canali social. Vedere sulla home page la rubrica « content marketing ».

Codice preventivo IM/03 - il Social Media Marketing: vedere sulla home page la rubrica « Social Network».

Codice preventivo IM/04 - Migliorare la visibilità del sito web sui motori di ricerca, SEO (Search Engine Optimization) al fine di migliorare il posizionamento nelle SERP (pagine di risposta alle interrogazioni degli utenti del web). I risultati più in alto nelle SERP hanno, infatti, maggiore probabilità di venire visualizzati e cliccati dagli utenti. La nostra attività di ottimizzazione per i motori di ricerca comprende varie operazioni tecniche che effettuiamo sia sul codice HTML che sui contenuti delle pagine web del sito, nonché sulla rete ipertestuale complessiva del dominio Web presente negli archivi dei motori di ricerca.

Codice preventivo IM/05 - Studiare le parole chiave che potenziali clienti usano per cercare la soluzione di un problema.

Codice preventivo IM/06 - Analizzare i comportamenti degli utenti: capire cosa fanno i potenziali clienti, una volta che siano arrivati sul sito web; che cosa leggono, quale problema, soluzione o prodotto li attrae maggiormente questo viene definito « conversione », in quanto (chiamata "conversione" in quanto racconta in che modo potenziali clienti diventano tali). Tutte queste informazioni servono a comprendere come migliorare il sito web, cosa piace e cosa non si sintonizza con i potenziali clienti, e soprattutto come avviene la conversione da potenziale cliente a cliente vero e proprio.

SERVIZI ON DEMAND

