



Workshop

Referenze & e – Reputation al Tempo della Rete

Referenze & e-Reputation al Tempo della Rete



Tutti conoscono l'importanza del passaparola e del **Referral Marketing**.

Pochi però riescono a utilizzarlo in modo efficace ed efficiente per lo sviluppo della propria attività.

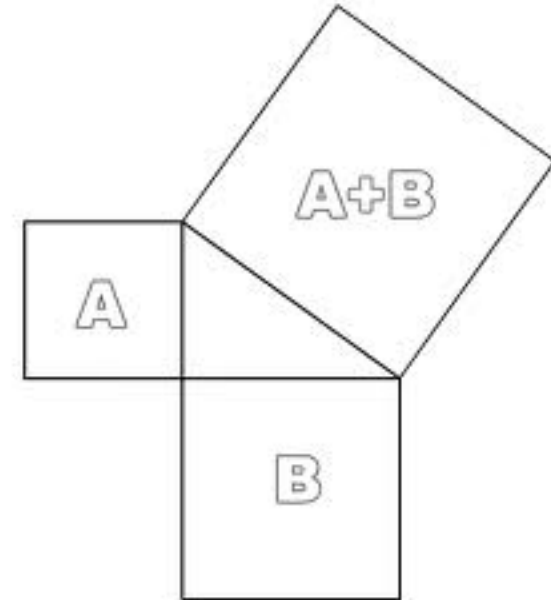


La regola del passaparola

Un cliente insoddisfatto sicuramente parlerà di voi molto di più di un cliente contento.

Dato quest'assunto si deduce che un buon servizio al cliente sicuramente riduce la cattiva pubblicità, ma non incrementa così sensibilmente quella positiva.

Quindi per aumentare il business tramite il passaparola, bisogna fare qualcosa in più oltre a offrire esclusivamente un buon servizio alla propria clientela.





IL TRIPLICE SOGNO per Attrarre Business



Quale Cliente che non mi conosce, ancora... sogno che mi contatti oggi? Tipologia di attività, dimensioni e struttura, nazionale o internazionale (lingua?), referente ideale....

Quale esigenza sogno che abbia, per la quale una mia specifica Competenza / Servizio / Prodotto rappresenterà **La Soluzione?**

NUOVA COMPETENZA - Come pensa e si esprime il Cliente Ideale, ossia in pratica: quali Espressioni-chiave (KeyWords) sogno che usi per chiedere a Google possibili Soluzioni alla sua Esigenza, e che Google indirizzerà a un mio Contenuto.



VI PRESENTO...



Cerca con Google

Mi sento fortunato

**Il più pervasivo Referenziatore
al mondo!**

Referenze & e-Reputation al Tempo della Rete



“SMALL WORLD”: SEI GRADI DI SEPARAZIONE

1 - lo conosco uno	Amica/o	Fiducia	90
2 - che conosce uno	L' amica/o dell' amica/o	Fiducia	30
3 - che conosce uno	Ma chi è...?!	Fiducia	0
4 - che conosce uno			
5 - che conosce uno			
6 - che conosce Ms/Mr X (con “X” = Chiunque nel mondo)			

Google perfora tutti i gradi di separazione!



Google

business network professionale



Web Immagini Shopping Notizie Video Altro ▾ Strumenti di ricerca

Circa 556.000 risultati (0,43 secondi)

I cookie ci aiutano a fornire i nostri servizi. Utilizzando tali servizi, accetti l'utilizzo dei cookie da parte nostra.

Informazioni

Business Professional Network - Go beyond Likes

Ann. www.expocontacts.com/Visitors ▾

Network online to meet new contacts at trade shows.

Business Networking 2015 - jci.bg

Ann. nationalconvention.jci.bg/ ▾

Marketing and **Business** Strategies. 6 Keynote Speakers from Europe
About the conference - Event Speakers

Business Network Professionale da Tripla A — ComplexLab

www.complexlab.it ▸ [Progetti](#) ▸ [International Business Network](#) ▸ [Articoli](#) ▾

Non c'è evento che non inserisca nelle sue locandine "al termine dell'incontro networking" oppure "occasione di networking". **Business network professionale** ...

BNI Italia

www.bni-italia.com/ ▾

La Mission di BNI (**Business Network** International) ... e **professionale** che permetta loro di sviluppare relazioni significative e a lungo termine con imprenditori e ...

Network Professionale: Home

www.networkprofessionale.com/ ▾

Grazie all'accordo **Network Professionale** potrà proporre in esclusiva in centro ... Il **business plan** di successo del nostro managing partner Sebastiano Di Diego.

GOOGLE GOOGLE
DELLE MIE BRAME,
CHI E' IL PIU'
COMPETENTE
DEL REAME...?

Che tipo di taxi siamo?



Come comunichiamo i nostri valori distintivi

Referenze & e-Reputation al Tempo della Rete



Come comunichiamo i nostri valori distintivi

- Quali risultati porti ai tuoi clienti? E qual è il valore aggiunto che fornisci rispetto alla concorrenza
- Perché posso fidarmi di te?
- Con quali persone e società vuoi entrare in contatto
- I clienti con cui hai lavorato di recente
- Cosa innesca una referenza?



Come presentare la tua attività?

Messaggio

- **Conciso**
- **Preciso**
- **Deciso**

Referenze & e-Reputation al Tempo della Rete



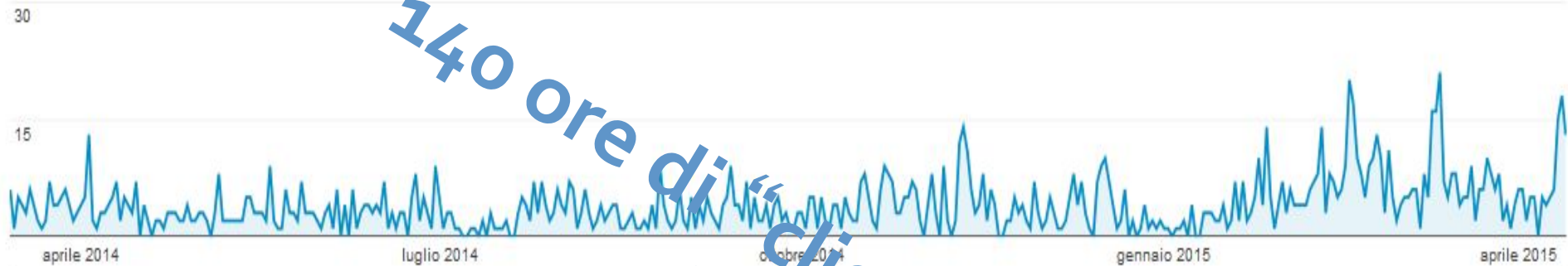
TAKE AWAY 1



PRINCIPIO DI PIGRIZIA:

FARSI TROVARE ANCHE CON UN SOLO CONTENUTO!

Visualizzazioni di pagina



Dimensione principale: Pagina Altro

Pagina	Visualizzazioni di pagina	Visualizzazioni di pagina uniche	Tempo medio sulla pagina	Accessi	Frequenza di ritorno	% uscita	Valore pagina
	1.595 % del totale: 3,17% (50.321)	1.411 % del totale: 3,52% (40.124)	00:05:15 Media per vista: 00:01:57 (170,02%)	1.293 % del totale: 5,25% (24.830)	86,17% Media per vista: 71,10% (21,20%)	81,13% Media per vista: 48,95% (65,75%)	0,00 US\$ % del totale: 0,00% (0,00 US\$)
1. /Members/nicolaantonucci/articoli/cos2019 e2019-la-teoria-dei-giochi	1.595(100,00%)	1.411(100,00%)	00:05:15	1.293(100,00%)	86,17%	81,13%	0,00 US\$ (0,00%)



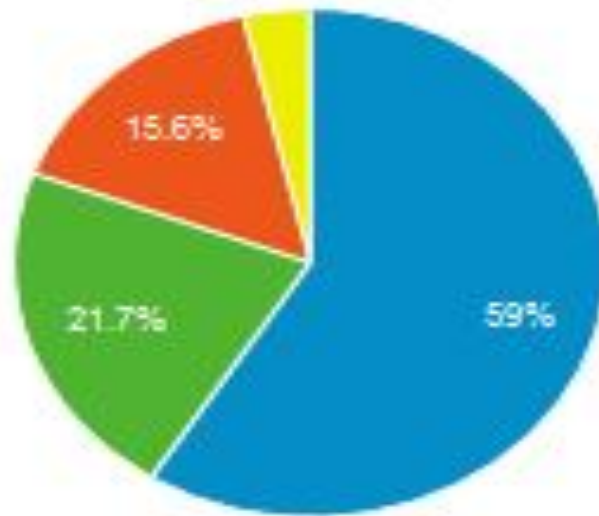
TAKE AWAY 2



PRINCIPIO DELLA SERENDIPITY

FARSI TROVARE DA CHI... NON TI CERCAVA!

Canali principali



- Organic Search
- Direct
- Referral
- Social



L' **80%** degli Interessati arrivano senza (forse) conoscere ComplexLab!



INSOMMA...

**AIUTATI, CHE
GOOGLE TI AIUTA!**

**FAI FELICE IL TUO PROSSIMO
CLIENTE O FINANZIATORE...
FACENDOTI TROVARE!**

Referenze & e-Reputation al Tempo della Rete



Paolo Mariola

National Director BNI Italia
mariola@bni-italia.it

Irene Alleruzzo

Marketing Coordinator
marketing@bni-italia.it

www.bni-italia.it

Nicola Antonucci

Founder – Founder & CEO
nicola.antonucci@complexlab.it

Angela Chirico

Redazione, Marketing&Communication
angela.chirico@complexlab.it

www.complexlab.it