



COME TROVARE

NUOVI CLIENTI NELLA TUA CITTÀ

Il metodo più semplice, rapido
ed efficace

AIMON

COME TROVARE NUOVI CLIENTI NELLA TUA CITTÀ

**Il metodo più semplice, rapido
ed efficace**

INTRODUZIONE **3**

1

QUAL È LA TAGLIA GIUSTA
PER IL MIO MARKETING?

4

2

IL METODO PIÙ PERFORMANTE
PER AVERE PIÙ CLIENTI SUBITO

7

3

GUIDA PRATICA

10

INTRODUZIONE

**SEI UN PROFESSIONISTA
CHE VUOLE ALLARGARE IL PROPRIO BUSINESS?**

**VUOI TROVARE NUOVI CLIENTI
NELLA TUA CITTÀ, RAPIDAMENTE?**

Hai scaricato la guida giusta e mentre la leggerai, scoprirai che ci sono molti consigli che puoi mettere in pratica per ingranare la marcia veloce della tua attività.

Il mezzo per raggiungere il tuo obiettivo di incrementare clienti e guadagni si chiama marketing e lo devi saper gestire con intelligenza quando vuoi:

1. Lanciare un nuovo prodotto o servizio per farlo conoscere nella tua città
2. Offrire sconti, promozioni e “flash sale”
3. Coinvolgere nuovi potenziali clienti in un’iniziativa legata al tuo business come per esempio un aperitivo in negozio, una serata a tema al ristorante, una prova prodotti o un test in palestra.

SI, MA QUALE MARKETING?

In questo e-book troverai molte informazioni sul marketing

della misura giusta per piccole aziende, con tutte le istruzioni e i suggerimenti da seguire passo per passo per provare la tua personale strategia e registrarne i risultati, il tutto a costi accettabili e senza investimenti sproporzionati.

E soprattutto, ti spiegheremo come fare per misurare il “ritorno” della tua strategia di marketing: ovvero quanti clienti ti porterà davvero.

Oggi, con l’esplosione dei social media e dell’uso di internet attraverso gli smartphone, ci sono così tante soluzioni di marketing che orientarti per scegliere la taglia che ti veste perfettamente può essere difficile e noi vogliamo aiutarti a fare chiarezza.

QUAL È LA TAGLIA GIUSTA PER IL MIO MARKETING?

Cerchiamo di spiegarlo in modo semplice e pratico, andando subito al punto: ci sono moltissime strategie di marketing e non tutte sono adatte alla tua attività. Facciamo una carrellata.

■ Pubblicità sui Giornali e TV locali

€€€€

Comprare pubblicità su giornali e quotidiani che escono nella tua città, nella provincia, è piuttosto costoso.

Devi considerare che, anche quando si tratta di un giornale molto letto in città, **il target delle persone che vedranno la tua pubblicità non è il tuo target, ma quello del giornale!**

Spieghiamo meglio con un esempio: sei un'estetista e decidi di comprare uno spazio pubblicitario sul giornale della tua zona i cui lettori sono a metà uomini e donne oltre i 40 anni.

Ciò significa che è altamente probabile che le donne under 40 - tue potenziali clienti - non vedano la tua inserzione.

Lo stesso vale per i canali Tv locali. Puoi misurare il ritorno dell'investimento solo se fai ritagliare l'inserzione e te la fai consegnare in negozio in cambio, per esempio, di uno sconto.

■ Coupon online con prodotti a prezzo stracciato

€€€

Inserire una tua promozione in un sito di coupon che li vende online ha un costo paragonabile a quello delle inserzioni sui giornali. D'altro canto per essere competitivo devi offrire sconti altissimi, ovvero vendere i tuoi prodotti o servizi a prezzo stracciato, cosa che potrebbe crearti anche qualche problema.

In generale poi, chi scarica promozioni del genere non è detto che ritorni; forse continuerà a cercare promozioni a prezzo stracciato online e tu avrai solo venduto un servizio senza guadagnare o guadagnando pochissimo. **È un buon piano solo se non ti interessa guadagnare!**

■ Volantinaggio

€€

Per essere conosciuto nella tua città e raggiungere tutti i tuoi potenziali clienti puoi far creare dei volantini con una grafica accattivante e farli distribuire, o distribuirli tu stesso porta a porta per risparmiare sul costo. **Devi sapere che non hai modo di misurare il ritorno dell'investimento.**

■ Sito web, indicizzazione Google e campagne a pagamento su Google

€€€€€

È verissimo che in un mondo sempre connesso devi farti trovare online ma fai bene i conti con il tuo budget e con il tuo target. Se hai un ristorante in una zona turistica, è possibile che i potenziali clienti ti cerchino online o su qualche sito di recensioni, ma se sei un professionista che cerca clienti in città, in provincia o dintorni, le strategie World Wide Web potrebbero rivelarsi investimenti sproporzionati rispetto alla tua taglia di marketing. Fare un buon sito costa migliaia di euro, farlo fare a un amico dilettante non serve a nulla. Il marketing per l'indicizzazione delle tue pagine online (ovvero le strategie per farti arrivare nella prima pagina delle ricerche di Google) è inoltre un investimento a lungo termine: servono mesi per ottenere dei buoni risultati.

QUESTA TAGLIA DI MARKETING VESTE LE GRANDI AZIENDE CON BUDGET ALTI DA DESTINARE AL MARKETING.

■ Telefonare a tutta la tua Rubrica

€

È controproducente! Anche se ti sembra l'idea giusta, e telefonare oramai non costa niente, **Non Farlo!** Pensa a quando tu stesso ricevi le chiamate da qualche call center: interrompono ciò che stai facendo, ti propongono dei copioni impersonali che leggono per ogni cliente.

È IL PROTOTIPO DI MARKETING CHE TUTTI ODIANO E TU NON PUOI FARTI ODIARE DAI TUOI POTENZIALI CLIENTI.

■ Pagine e Campagne su Facebook

€€

Avere una pagina sui Social Network, esserci: Sì, se i tuoi potenziali clienti ci sono. Se i tuoi clienti sono su LinkedIn (nel caso per esempio tu abbia uno studio professionale), allora usa LinkedIn. Facebook ad ogni modo è il social più usato, quindi apri uno spazio di Facebook alla tua attività commerciale.

LEGGI QUESTE PRECAUZIONI PER L'USO:

1. Una volta che hai una pagina legata al tuo business, devi nutrirla di contenuti, foto, video attinenti alla tua attività.
2. Evita video e foto di gattini e cagnolini che sono piacevolissimi, ma non c'entrano niente a meno che tu non debba promuovere un ambulatorio veterinario o un negozio di toelettatura per animali domestici.
3. Con Facebook puoi sponsorizzare qualche tua offerta, pagando con la carta di credito, il problema è che difficilmente hai modo di misurare il ritorno dell'investimento, a meno che tu non sia esperto di campagne.
4. Devi sapere che anche in questo caso ti rivolgi a tutti e non solo ai tuoi potenziali clienti, a meno che tu non sia esperto di profilazione sui Social.

■ SMS Marketing

€

Con un costo di pochi centesimi l'uno, puoi spedire SMS targettizzati a nuovi potenziali clienti in un raggio di km che sei tu a decidere. In questo modo puoi inviare un'offerta dedicata a una festività (San Valentino, Natale, Festa del papà), mandare un invito a scoprire il negozio, avvisare di una flash sale.

È LA STRATEGIA GIUSTA SE AUMENTARE I CLIENTI IN MODO:

1. immediato (in 2 minuti raggiungi quante persone vuoi)
2. geolocalizzato (nelle aree che ti interessano)
3. targettizzato (inviando la campagna solo a persone interessate)
4. facile (la procedura è semplice e non servono esperti)

IL METODO PIÙ PERFORMANTE PER AVERE PIÙ CLIENTI SUBITO

L'SMS rappresenta una forma potentissima di comunicazione: arriva dritto sul cellulare anche se non è connesso a Internet. Non è invadente come una telefonata e non urta chi lo riceve, è talmente breve (150 caratteri) che viene letto da tutti i tuoi potenziali clienti.

NON SEI ANCORA CONVINTO? GUARDA CHE NUMERI!

I più recenti studi sulle tipologie di comunicazione pubblicitaria dimostrano che diversamente da altre forme di pubblicità, **il 98% dei messaggi via SMS viene letto e ottiene risposta entro 2 minuti.**

COSA DEVI ASPETTARTI DALLA TUA **CAMPAGNA DI SMS MARKETING**, E COSA TI OFFRIREBBERO LE ALTRE TIPOLOGIE DI MARKETING?

Nome	% di lettura	% adesione	tempi
SMS	98 %	1.5 %	2 minuti
Facebook	70 %	0.5 %	1 ora
Carta Stampata	25 %	0.1 %	1 giorno
Volantinaggio	10 %	0.05 %	1 settimana

Fonte: Aimon

Dalle statistiche si evince che:

1. Con una campagna SMS raggiungi il tuo target, hai la più alta redemption (ovvero adesione alla tua offerta) rispetto a tutte le altre tipologie di marketing e nel tempo più breve.
2. Mentre la misurazione della risposta con gli SMS è quantificabile in 2 minuti, con le altre tipologie di marketing l'ROI (return of investment) non è quantificabile e i nuovi clienti possono metterci molto a decidere di contattarti: ore, giorni, settimane.

L'opinione di Franco Turra, esperto di Marketing per le aziende con 3mila clienti all'attivo:



“I vantaggi per le aziende che utilizzino gli sms nei propri processi informativi sono molteplici – spiega Turra – in primis il risparmio economico: l'SMS è altamente affidabile ed evita la dispersione di budget e tempo, non richiede investimenti in merito a creatività, stampa, distribuzione. Coinvolge inoltre il 100% del proprio target con un basso costo per contatto ma con un altissimo tasso di apertura. Altro elemento importante è quello delle tempistiche: si tratta infatti di un mezzo istantaneo che raggiunge in modo immediato tutti i destinatari ovunque essi siano. Mediante l'invio di sms si crea un rapporto preferenziale tra il mittente e il destinatario; in termini di fidelizzazione è lo strumento più efficace, consentendo di inoltrare coupon/ sconti /promozioni da poter riscattare sia nei punti vendita che online”.

I Vantaggi del SMS Marketing:

1. Ha il miglior rapporto investimento/ritorno e il prezzo è in base a quanti SMS invii
2. Brevissimi tempi di risposta
3. Misurazione certa del ritorno sull'investimento
4. Possibilità di stabilire il target per sesso, età e area geografica

Devi Sapere Che....

I titolari dei numeri di telefono a cui invierai il tuo messaggio promozionale hanno autorizzato le agenzie ad utilizzarlo per ricevere informazioni ed SMS commerciali. Quindi non solo si tratta di contatti reali, ma sono anche acquisiti nel rispetto della Legge sulla Privacy: queste persone si aspettano, quindi, di ricevere da un momento all'altro delle promozioni.

L'archivio di numeri di telefono di Aimon, azienda leader nel marketing via SMS, è totalmente autorizzato e verificato: solo in questo modo puoi essere sicuro di inviare il tuo messaggio alle persone giuste.

Scopri di più - SMS interattivi

È il caso di spendere due minuti per spiegare perché è importante inviare SMS interattivi, per esempio:



Sollecitando una risposta ottieni subito la possibilità di misurare il tuo ritorno, ovvero il numero di persone sono interessate al tuo prodotto o servizio.

Inoltre in questo modo puoi ricevere contatti selezionati e referenziati: l'agenzia di SMS marketing ti invierà infatti i numeri di chi ha risposto Sì e questo non farà altro che incrementare subito la tua rubrica clienti.

GUIDA PRATICA

Ecco come fare per inviare i tuoi messaggi promozionali in una guida pratica che ti accompagna passo passo nel mondo dell'SMS Marketing.

1

Scegli il tuo target



The screenshot shows the AIMON interface for selecting a target audience. At the top, the AIMON logo is displayed in white on a grey background. Below the logo, the text "1. Scegli il sesso" is centered. The interface features three selection options on a blue background: "Femmine" with a female symbol icon, "Maschi" with a male symbol icon, and "Entrambi" with a combined gender symbol icon. Each option has a small white square checkbox to its left.

2

Seleziona l'età dei tuoi potenziali clienti



The screenshot shows the AIMON interface for selecting a target audience by age range. At the top, the AIMON logo is displayed in white on a grey background. Below the logo, the text "2. Scegli l'età" is centered. The interface features a slider control on a blue background. The slider is a horizontal white line with two white circular handles. The text "40 - 50" is centered above the slider, indicating the selected age range.

3

Definisci l'area geografica di riferimento in modo semplice, con l'aiuto della mappa

Clicca sulla mappa o digita il comune per definire l'area di tuo interesse.

3. Scegli l'area geografica

Modalità di selezione

Mappa
 Province e/o CAP

+

+

INVIA

ZONE SELEZIONATE

20143 + 20136 + 20144 + 20146 + 20122 + 20123 + 20121 + 20145 + 20149 + 20154

*Tutti i prezzi sono IVA esclusa

Contatti in promozione fino al 07 febbraio 2017	
Mittente NON Personalizzabile (Campagna Interattiva)	Mittente Personalizzabile
4.882 contatti	4.882 contatti
292.92 €	488.20 €
6.00 cent/SMS	10.00 cent/SMS

PROGRAMMA

UNA CAMPAGNA DI QUALITÀ IN POCHI SEMPLICI PASSAGGI.

4 Visualizza e controlla il preventivo

1. Scegli data

Data invio
07/02/2017

2. Scegli database da utilizzare

*Tutti i prezzi sono IVA esclusa

Contatti in promozione	
Mittente NON Personalizzabile (Campagna Interattiva)	Mittente Personalizzabile
4882 contatti	4882 contatti
292.92 €	488.20 €
6.00 cent/SMS	10.00 cent/SMS
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Scegli quanti SMS inviare

<input checked="" type="checkbox"/> Esegui l'invio su tutti i contatti disponibili	Totale Contatti 4.882	Prezzo Totale (IVA Esclusa) 292.92 €
<input type="checkbox"/> Esegui l'invio su parte dei contatti disponibili	Parte dei contatti <input type="text"/>	Prezzo Totale (IVA Esclusa)

RAGGIUNGI 14 MILIONI DI NUOVI CLIENTI IN MODO PRECISO E DIRETTO

5

Scrivi il tuo testo

4. Scegli il testo e la tipologia

Tipologia campagna Campagna Standard Campagna interattiva ⓘ

Testo sms

 Attenzione
 I caratteri ^ () [~] € verranno conteggiati come due caratteri normali.

Supera i limiti del testo con l'SMS 2.0 clicca [QUI](#) per ulteriori dettagli

Inserire testo del messaggio MAX 150 CARATTERI

Inserire eventuali note relative all'invio

Note

Dichiaro di aver letto e di accettare le [Condizioni generali di contratto](#) ■

6

Effettua il pagamento

Seleziona il metodo di pagamento

Acquista pacchetto ricarica da **150 crediti**

METODO	PREZZO (IVA ESCLUSA)	PREZZO (IVA INCLUSA)	SCONTO
Carta di credito	9,84€	12,00€	--
Bonifico Bancario	9,84€	12,00€	--
Bollettino Postale	9,84€	12,00€	--

Possiedi un coupon sconto?

CONFERMA

ESEMPI DI TESTI EFFICACI, DA COPIARE A SECONDA DELLA TUA ATTIVITÀ.



messaggi inviati



di risposte positive

“Prova 1 sett nella ns palestra! Poi se ti iscrivi:39,90/mese:corsi-sala attrezzi-arti marziali-squash-benessere-solarium-agosto gratis. Per info risp OK”

5%

“DENTALCLINIC Ancona ti invita ad una prima visita senza impegno per accedere alla PROMOZIONE GIUGNO 2016. Rispondi subito SI se vuoi approfittarne”.

4,75 %

“PARRUCCHIERI ti invita nel nuovo salone di Parma in Via Roma 3 tel.01234, prenota ora. Rispondi OK e riceverai un coupon sconto.Lo Staff”

3,2 %

“Sai che puoi dire STOP a gambe gonfie e pesanti in 45 minuti? Rispondi OK per avere info sul trattamento FLY a 23 Euro. Beauty Barbara”

2,5 %

“Una nuova vita lavorativa?Centro FORMAZIONE PENSA a TE! Corsi di ECDL, INGLESE, AUTOCAD, IDRAULICO e ALTRO!OFFERTA fino 10/11. Per INFO risp OK”

2,4 %

“Negozio BABY. 9 giorni di fuoco Tutto l'abbigliamento Bimbi Nuove collezioni al 50% Niente escluso. Rispondi OK per ricevere il coupon”

2,2 %

BIOGRAFIA

Aimon è un'azienda interamente italiana che dal 1998 offre **soluzioni per la comunicazione**, tra le quali attività di pianificazione di campagne marketing finalizzate all'acquisizione di nuovi clienti con risultati concreti ed immediati.



FRANCO TURRA

Sono veneziano, dal 1996 aiuto professionisti, negozianti, titolari di centri estetici, saloni di parrucchieri, ma anche ristoratori e artigiani ad ottenere nuovi clienti. Accompagno i miei clienti **ottimizzando efficacemente** budget e tempo, elementi preziosi per ogni imprenditore.

In questi anni circa 3mila titolari hanno imparato a destreggiarsi in campagne SMS familiarizzando con il mondo dell'advertising.



Ebook

COME TROVARE NUOVI CLIENTI NELLA TUA CITTÀ

**Il metodo più semplice, rapido
ed efficace**

Aimon Srl è un'azienda interamente italiana, con sede in provincia di Venezia, che dal 1998 offre soluzioni per la comunicazione.

Tra i principali servizi presenti in Aimon potrai trovare:

1. Invio di sms
2. Ricezione sms
3. Direct marketing
4. Creazione di applicativi e siti web

CONTATTI



Aimon s.r.l.

Via Ca' Rezzonico 18
30035 Mirano VE



(+39) 0415770738



aimon@aimon.it



[il Blog di Aimon](#)

+ CLIENTI



[Aimon](#)



[Aimon Srl](#)

@Aimon_Sms



Designed with ♥ by Aimon
www.aimon.it