

**KAM**group

IL 1° STUDIO DI COMUNICAZIONE D'ITALIA

# Investimenti

“Non aspettare di fare pubblicità. Fai pubblicità e aspetta”.

**ClassOneEditore**

# Investimenti

“Non aspettare di fare pubblicità. Fai pubblicità e aspetta”.

# Sommario

Strategia di marketing e ricerca di mercato

Pag. 00

La Strategia secondo Kam Group

Pag. 00

A cosa serve fare una strategia e una ricerca di mercato?

Pag. 00

Per gli imprenditori che vogliono creare una spin-off e portarla sul mercato.

Pag. 00

La Strategia secondo Kam Group

Pag. 00

Scoprire cosa si vuole dalla propria azienda

Pag. 00

Investimenti: pubblicità su Instagram

Pag. 00

Investimenti: pubblicità su Facebook

Pag. 00

Cos'è Google

Pag. 00

Cos'è YouTube

# Strategia di marketing e ricerca di mercato

**Come evitare di perdere soldi nel marketing e con la pubblicità online.**

Ad oggi, la pubblicità è considerato uno dei migliori investimenti a lungo termine che puoi fare. Ma in realtà, la maggior parte degli imprenditori perde effettivamente denaro nel marketing o spende più di quanto dovrebbe.

In altre parole, la pubblicità online

presenta dei rischi, proprio come qualsiasi altro investimento là fuori.

Sebbene possa essere un'opzione più sicura per gli imprenditori, ci sono ancora dei rischi di cui dovresti essere consapevole se hai intenzione di affrontarlo.

Ecco uno sguardo approfondito a ciò di cui dovresti essere a conoscenza, in modo da poter ridurre al minimo il rischio e non perdere denaro in pubblicità online.

**L'ultima cosa da fare è "Fare operativamente la Pubblicità".**

In poche parole, all'inizio bisogna fare delle analisi e ricerche sulla tua azienda o sul prodotto/progetto specifico che vuoi vendere.

### **Perché?**

Bisogna fare in modo che sia unico, esclusivo e che le persone vorranno veramente acquistarlo. *(perché dovrebbero acquistare da te e non da qualcun altro?)*

**Il passo successivo è sviluppare una strategia.**

Si, perché non basta prendere dei fondi, realizzare una pubblicità (pubblicare una storia su Instagram, un post su Facebook o comprare parole chiave su Google) e aspettarsi di vendere.

Se così fosse potrebbe farlo chiunque.

Basterebbe spendere dei fondi, delegare il lavoro a un tecnico e si otterrebbero dei risultati.

Ma non è così.

Altrimenti non si spiegherebbe come mai ci sono migliaia di imprenditori che spendono moltissimi soldi in pubblicità anche se ottengono pochi risultati.

Altri invece che non ottengono risultati.

# La Strategia secondo Kam Group

La strategia è una combinazione di esperienza degli imprenditori, risultati ottenuti in passato e conoscenza di ciò che si sta facendo.

Come si può notare il lavoro "Tecnico" nemmeno è nominato.

## **Perché?**

Sapere come si utilizza uno strumento non significa produrre risultati.

Se io so come fare una pubblicità su Facebook non significa che questa pubblicità sarà vincente.

Un strategia che porta risultati deve prevedere ricerche, analisi, studi, e test prima ancora di avviare la pubblicità.

Il principale problema, degli imprenditori che investono in pubblicità senza avere risultati, è che non capiscono perché la pubblicità può fallire. **Una pubblicità non fallisce perché bella o brutta!** Fallisce perché il tecnico che l'ha realizzata non è un imprenditore.

Il suo lavoro non è capire se funzionerà o meno.

Altrimenti farebbe l'imprenditore.

Mettiamola in questo modo: Hai del capitale e vuoi investirlo.

Ti rivolgi per un consiglio all'operatore allo sportello della banca o a un tuo amico imprenditore che ha già fatto investimenti in una determinata operazione?

Chi dei due ti darà una strategia giusta per le tue esigenze?

## **A cosa serve fare una strategia e una ricerca di mercato?**

1. Valuta prima di investire;
2. Capire su quale canale investire;
3. Come fare la pubblicità online;
4. Scegliere dove fare pubblicità online.

### **Valuta prima di investire.**

una grande abilità negli imprenditori è che sanno valutare un'opportunità. Se viene offerto loro un investimento, non lo fanno subito.

### **Prima lo Valutano attentamente.**

Essere un buon imprenditore significa rinunciare a molte possibilità.

Così nella pubblicità online non bisogna investire nella prima cosa che capita bensì valutare attentamente.

## **Capire su quale canale investire**

FACEBOOK O INSTAGRAM? GOOGLE O FACEBOOK?

Facciamo chiarezza:

Uno non esclude l'altro. Ci si trova a dover scegliere per motivi di budget forse, ma uno non è migliore di un altro.

Se tutti usano Instagram oggi, non è detto che la tua azienda debba fare pubblicità lì.

Se tanti vostri concorrenti fanno pubblicità su Facebook non significa che facendola anche voi Non otterrete risultati.

Ogni imprenditore ha delle esigenze di vendita diverse, il nostro compito è capire quali sono, e aiutarlo a trovare la soluzione migliore per lui.

Per poter capire qual'è lo strumento migliore bisogna prima capire quanto si deve vendere, qual'è il prodotto, chi sono i clienti, quali sono i risultati che si vogliono raggiungere.

## **Come fare la pubblicità online.**

Evitiamo di parlare di buyer personas, bias cognitivi e termini tecnici andiamo sul pratico!

Parliamo di sapere cosa fa il tuo cliente mentre utilizza Facebook, YouTube, Google e il web in generale.

Cosa pensa, Qual'è il suo stato d'animo, dove pone l'attenzione, In che modo farebbe un acquisto, ecc...

Gli interessi delle persone variano di giorno in giorno.

Le emozioni che provano di ora in ora. E di conseguenza anche gli acquisti che possono fare.

E' importante sapere cosa fa un potenziale cliente mentre è su una piattaforma o un'altra perchè la pubblicità deve adattarsi al contesto in cui viene mostrata e non viceversa.

Un conto sarà realizzare una pubblicità che verrà mostrata nelle stories di

Instagram e un conto è realizzarla per un video su Facebook.

2 sezioni diverse, 2 pubblicità diverse.

Il contenuto dunque può essere lo stesso, ma dovrà adattarsi alle varie piattaforme e alle loro sezioni e formati.

### **Scegliere dove fare pubblicità online.**

Le soluzioni sono molte, ecco perchè una non esclude l'altra.

Tuttavia è fondamentale preparare una strategia proprio per questo motivo: "Se investi su Facebook, ma avresti venduto di più tramite Google?" i rischi si calcolano PRIMA di investire.

Farlo dopo potrebbe essere troppo tardi.

### **GOOGLE**

*Com'è utilizzato:*

**Ricerca:** Le persone cercano su Google ciò che vogliono.

**Display:** Mentre navigano in rete viene

mostrata la pubblicità per banner.

**Youtube:** Le persone guardano Youtube e prima o durante i video vengono mostrate le pubblicità.

**SEO:** Posizionare le pagine del sito web sul motore di ricerca.

**FACEBOOK:**

Com'è utilizzato: Lo utilizzano per vedere le foto in tempo reale pubblicate degli amici. Rimanere in contatto con persone care anche a migliaia di km di distanza. Per fare nuove conoscenze. Curiosare i personaggi famosi e le vite di altri.

**INSTAGRAM:**

Com'è utilizzato: Per pubblicare foto, video e guardare quelle degli altri.

**LINKEDIN:**

Come è utilizzato: per creare contatti professionali e di business.

Post: Foto, video, grafiche e testo. Le persone poi cliccano e fanno un'azione uguale per le storie

**INFLUENCER:**

Hanno un loro pubblico o una community affezionata di persone che seguono la loro vita.

Promuovono prodotti ai loro followers.

**TESTATE GIORNALISTICHE ONLINE:**

Scrivono articoli, intervistano imprenditori per intrattenere i loro lettori.

# Perché investire in pubblicità online

Basta camminare per le strade, entrare in un ristorante, in una metropolitana, osservare le persone in auto per vedere che sono letteralmente incollate ai loro smartphone.

E questo non solamente in Italia, anzi...

*Ma che cosa fanno le persone con i loro cellulari?*

Comunicano tra loro.  
Prendono Informazioni.  
Fanno acquisti.

*Perché la cosa dovrebbe interessare gli imprenditori?*

Perché ormai non si tratta più solo di una tendenza passeggera.

Si tratta di un nuovo modo di comportarsi. Di comunicare. Di comprare. Di informarsi.

In che modo tutto questo impatta sull'azienda dell'imprenditore?

Partiamo dalle basi, le persone:

Comunicano tra loro: senza andare troppo indietro. Per conoscere persone nuove bisognava uscire di casa. Per far sapere a un amico l'ultimo acquisto era necessario vedersi.

Oggi nessuno è più costretto a fare così...

Prendono Informazioni: ricordiamo ancora le giornate passate per negozi o grandi magazzini in cerca di prodotti, confrontandoli tutti, e poi comprare i migliori.

Oggi nessuno è più costretto a fare così...

Fanno acquisti: Per acquistare il miglior caffè napoletano bisognava andare a Napoli. Gli splendidi prodotti siciliani in Sicilia. I più ricercati prodotti pugliesi in Puglia.

Oggi nessuno è più costretto a fare così...  
Vediamo perché!

### **Come comunicano le persone tra loro online?**

Con il telefono, si aprono chat o e-mail, si inviano link di prodotti, foto, video, articoli di giornali e blog, informazioni. In qualunque parte del mondo. Con persone che sono a migliaia di km di distanza.

### **Come prendono informazioni online?**

Con il telefono, lo connettono a internet, vanno su Google o altri motori di ricerca, le aziende mettono le informazioni in rete e le persone le trovano.

Foto, video, pagine di vendita, articoli

descrittivi... da qualunque parte del mondo.

### **Come fanno acquisti online?**

Con il telefono, le aziende inseriscono i prodotti e servizi che vogliono vendere, le persone li confrontano, li aggiungono al carrello e pagano con la carta.

Stesso sistema anche per i servizi, le auto, i viaggi, vestiti... qualunque cosa.

**Tutto questo 24 ore su 24 e 7 giorni su 7. In tutto il mondo.**

Oggi la domanda da porsi per tutti gli imprenditori, non è più: "quanti soldi mi costa mostrare la mia azienda sul web?" bensì: **"quanti soldi mi costa NON farlo?"** (soldi che perdi ogni giorno)"

Per risparmiare? In bocca al lupo...

**Per gli imprenditori che hanno un'azienda "fondata nel 1900..."**

Con la pubblicità online c'è la possibilità di espanderla in nuovi mercati, oltreconfine, senza la necessità di avere fisicamente persone o agenti commerciali sul territorio.

Le persone si collegano alla rete da tutto il mondo, trovano i contenuti dell'azienda ed effettuano acquisti.

E' possibile intercettare un traffico di circa 4 miliardi e 500 milioni di persone che utilizzano la rete da tutto il globo.

Chiaramente, ogni nazione ha le sue usanze, i suoi strumenti per connettersi alla rete e i prodotti più venduti in Italia non è detto che lo siano anche in America o in Cina.

Con la giusta strategia e fondi adeguati, ogni tipologia di azienda, oggi, ha l'opportunità di avere clienti da tutto il pianeta.

Quando abbiamo fondato il portale **papido.it** era presente solo sulla piazza di Milano. Poi Bergamo.

Oggi, grazie al web, è attivo e profittevole in 70 città in Italia.

Una chiara dimostrazione delle grandi opportunità della pubblicità digitale.

Per gli imprenditori  
che vogliono creare  
una spin-off e  
portarla sul mercato.

Parliamo di realizzare un nuovo marchio,  
staccato dalla tua azienda principale,  
assumere persone che si occupano del  
progetto, sfruttare la pubblicità  
digitale per lanciarlo, farlo crescere e  
infine farlo fruttare.

Potrebbe essere una linea di prodotto di  
livello più alto o più accessibile, che  
si rivolge ad una nicchia di persone

dedicata o mass-market, che risolva un problema molto specifico o segua un trend del momento.

La cosa più interessante, lanciando una nuova attività sul mercato, sono le tempistiche nel riscontro del risultato, sicuramente più brevi rispetto alle tradizionali pubblicità fisiche.

In aggiunta si possiedono informazioni più specifiche sul mercato che si vuole aggredire.

I fondi necessari alla realizzazione sono minori o investiti diversamente rispetto ad un classico business con sede fisica.

Nell'agosto 2018 abbiamo seguito il lancio del "pokè", il 1° in Italia, un piatto hawaiano venduto in store dedicati. In 18 mesi gli store sono diventati 10.

E' stato poi copiato e oggi si trovano moltissimi altri marchi simili.

La velocità è stata fondamentale.

**Per gli imprenditori che vogliono lanciare online un nuovo Marchio / Progetto.**

Un nuovo brand di abbigliamento, un servizio che risolva un problema specifico alle persone o un prodotto alimentare da proporre in Italia e all'estero.

**Lo strumento è lo stesso: la pubblicità online.**

Permette, soprattutto all'inizio, di evitare costi fissi elevati (location, affitto, personale, utenze, e tutto ciò che un negozio fisico porta con sé) andando invece ad investire quelle somme per il lancio e la promozione del progetto online.

Ottenendo così un'immediato riscontro e vendite nel breve termine.

Risparmiando incombenze iniziali elevate.

**Per gli imprenditori che vogliono aumentare il fatturato.**

Ci addentriamo in una logica leggermente diversa dai precedenti paragrafi.

Nell'articolo recedente abbiamo parlato di: **dove investire per aumentare il fatturato.**

Stavolta parleremo invece del **perché investire in pubblicità digitale.**

*Premessa: l'imprenditore deve possedere dei fondi da utilizzare per la pubblicità perché la pubblicità online ha un costo.*

A differenza delle normali campagne offline ad eventi, fiere, sponsorizzazioni o altro...

La pubblicità digitale permette all'imprenditore di conoscere il gradimento sulla sua specifica pubblicità: calcolato in base ai clic, alle visualizzazioni e al comportamento delle persone sull'annuncio pubblicitario specifico.

Infatti non è possibile nelle pubblicità in Tv, in Radio, alle Fiere, agli Eventi o in altri tipi di pubblicità "offline".

Con il web l'imprenditore può conoscere inoltre le ricerche che effettuano le persone in tempo reale.

Questo gli permette di vendere i suoi prodotti dove ci sono persone che effettivamente li stanno cercando.

### **Perchè?**

Creando una pubblicità per le persone che cercano online, in un'area selezionata, si potranno effettuare vendite con più semplicità.

### **Per gli imprenditori che vogliono aggredire quote di mercato con un prodotto.**

Pubblicando sul web (articoli, post sui social network e molto altro) una quantità "X" di contenuti che promuovono un singolo prodotto, si va ad intercettare una quantità "Y" di persone alla ricerca di quel prodotto o simili.

Un esempio: l'azienda dell'imprenditore produce Panettoni nella regione Lazio.

Vuole allargare la sua quota di mercato e vendere i suoi panettoni anche in Toscana.

Pubblicando una quantità "X" di contenuti online (post sui social con foto dei panettoni in Toscana, video della produzione del prodotto, pubblicità digitale nell'area selezionata, articoli con parole chiave strategiche nell'area, pagine web complete di descrizione coinvolgente del prodotto ecc...) attirerebbe sul suo prodotto un'interesse in Toscana.

Il numero delle vendite dipenderà da diversi fattori chiaramente ma così facendo, posizionerà i suoi panettoni online in quell'area.

Le ricerche avvengono 24 ore su 24. 7 giorni su 7.

Non solo quando la pubblicità è attiva.

Questo processo è ripetibile in tutti i settori. In tutto il mondo.

**Per gli imprenditori che vogliono accelerare le vendite.**

Si acquista pubblicità online.

In questo modo i contenuti pubblicitari

del prodotto, vengono visti da un numero sempre maggiore di persone.

Accelerando così il processo di acquisto.

**NOTA:** prima di acquistare pubblicità digitale, consigliamo di effettuare ricerche, analizzare dati statistici sui comportamenti d'acquisto delle persone in quel territorio e sviluppare una strategia per evitare di buttare via soldi.

Il rischio è di NON vendere e perdere denaro.

**Per gli imprenditori che hanno un'azienda "su strada" e vogliono portare più persone nell'attività.**

Il numero di aziende che si posizionano online è costante crescita da molti anni. Una grande quantità di aziende (possiamo dire quasi tutte) ormai possiede un sito web, pagine social e ha provato a comprare pubblicità online.

Ognuna con risultati diversi chiaramente.

Le truffe e i finti esperti e tecnici che lasciano lavori a metà ci sono in ogni settore e in ogni luogo sulla terra.

Tuttavia per chi ha un'azienda di servizi o vende fisicamente dei prodotti, pubblicizzarli online può essere un ottimo modo per incrementare enormemente il numero dei clienti.

Si possono promuovere online offerte esclusive, per un periodo limitato o ad un numero chiuso di persone.

Promuovere un evento o una presentazione con la pubblicità digitale e portare le persone fisicamente in un luogo.

**Uno dei casi da noi realizzati:**

Abbiamo promosso un evento con pubblicità online al Palazzo Della Regione a Milano per la vendita di immobili da 1,5 milioni di € ciascuno.

In 10 giorni abbiamo raggiunto quota limite di 300 persone che potevano permettersi di spendere quel budget.

Per l'evento è stata creata una lista di altrettante 500 persone interessate, che

però non hanno potuto partecipare.

Hanno visto a pubblicità online, si sono registrate e poi hanno partecipato fisicamente alla presentazione del progetto.

Quella sera sono stati venduti 5 immobili per un totale di produzione di 7,5 milioni di €.

Facebook, e i social in generale, sono uno strumento eccezionale per fare questo.

Le persone, tutti noi, abbiamo voglia di essere impegnati. Di fare esperienze.

Di andare in posti nuovi. Di soddisfare le nostre necessità chiedendo aiuto ad altri.

Pubblicizzare online l'attività permette agli imprenditori di intercettare queste persone. Tutte le persone.

Far conoscere i loro servizi e ovviamente fare in modo che entrino in contatto con l'azienda e acquistino.

*Perché se sei un imprenditore dovresti investire in pubblicità digitale...*

## **Stai pensando di investire nella pubblicità digitale?**

La pubblicità è un ottimo modo per far crescere la tua azienda.

pubblicità digitale cos'è:

*La pubblicità digitale o pubblicità online è la forma di comunicazione con cui gli imprenditori fanno conoscere la loro azienda a potenziali clienti acquirenti.*

*La pubblicità digitale è dunque la comunicazione online di prodotti e servizi dell'azienda, attraverso foto, video, pagine di vendita, articoli e annunci.*

**Tuttavia, se vuoi investire, ci sono alcune cose che devi considerare.**

*La prima cosa che devi sapere sulla pubblicità: solitamente è un investimento*

a media intensità di cassa.

Se non hai soldi, è quasi impossibile investire in pubblicità e ottenere risultati soddisfacenti.

Non tanto per la spesa in sé ma per i ritorni.

*La seconda cosa è:* prima di investire in qualcosa devi sapere che tipo di imprenditore sei, quanto vuoi fatturare con quel prodotto/servizio o progetto specifico.

In questo modo capirai qual'è la strategia che si adatta a te.

Quando la strategia è fatta bene, la pubblicità online ti offre rendimenti molto alti sui tuoi investimenti.

Ecco perché molti imprenditori amano investire i propri soldi in pubblicità.

In realtà, l'80% di tutti gli imprenditori investe o ha investito in pubblicità digitale.

Ognuno chiaramente con risultati ben diversi.

Allora, dove e come potresti investire in pubblicità digitale?

### **Prima di investire in pubblicità**

È vero che la pubblicità digitale ha molte potenzialità. Tuttavia, ci sono alcuni aspetti che devi considerare.

Prima di investire in qualsiasi cosa, anche nel marketing, devi avere almeno dei fondi da destinare.

Oppure se la tua attività si ripaga da sola le spese generali, Allora è il momento perfetto per prendere quei ricavi extra e investirli nella pubblicità.

Qualunque sia il tipo di azienda che hai, avere dei fondi da investire è essenziale.

### **Spieghiamo un concetto**

Spieghiamo questo concetto da molti anni, investire i tuoi soldi in pubblicità è un'azione che arriva alla fine.

In poche parole, all'inizio ti concentri sulla tua azienda o sul prodotto/progetto specifico che vuoi vendere.

Facendo in modo che sia unico, esclusivo e che le persone vogliano veramente acquistarlo.

(perchè dovrebbero acquistare da te e non da qualcun altro?)

**Il passo successivo è sviluppare una strategia.**

Sì, perché non basta prendere dei fondi, realizzare una pubblicità (sui social, su google o video che sia) e aspettarsi di vendere.

Se così fosse potrebbe farlo chiunque.

Basta assumere un tecnico esperto e il gioco è fatto.

Altrimenti non si spiegherebbe come mai ci sono migliaia di imprenditori che spendono moltissimi soldi in pubblicità senza avere risultati.

Altri invece che ottengono risultati bassi in relazione a quanto hanno speso.

# La Strategia secondo Kam Group

La strategia è una combinazione di esperienza degli imprenditori, risultati ottenuti in passato e conoscenza di ciò che si sta facendo.

**Come si può notare il lavoro "Tecnico" nemmeno è nominato.**

Perché?

**Sapere come si utilizza uno strumento non significa produrre risultati.**

Se io so come fare una pubblicità su

Facebook non significa che questa pubblicità sarà vincente.

Un strategia che porta risultati deve prevedere ricerche, analisi, studi, e test prima ancora di avviare la pubblicità.

Il principale problema, degli imprenditori che investono in pubblicità senza avere risultati, è che non capiscono perché la pubblicità può fallire.

Una pubblicità non fallisce perché bella o brutta!

**Fallisce perché il tecnico che l'ha realizzata non è un imprenditore.**

Il suo lavoro non è capire se funzionerà o meno.

Altrimenti farebbe l'imprenditore.

*Mettiamola in questo modo:*

Hai del capitale e vuoi investirlo.

Ti rivolgi per un consiglio all'operatore allo sportello della banca o a un tuo

amico imprenditore che ha già fatto investimenti in una determinata operazione?

Chi dei due ti darà una strategia giusta per le tue esigenze?

**ATTENZIONE:** non è detto che sia l'imprenditore siamo d'accordo.

Sicuramente le possibilità però sono a tuo favore se vai da un imprenditore che ha già ottenuto quei risultati che tu vuoi ottenere.

Ecco, la strategia è un Piano.

Una strada da percorrere e il modo in cui va percorsa per farti arrivare alla fine senza errori.

O sbagliando il meno possibile.

### **Dunque come si fa una strategia?**

Rivolgendoti a un tuo amico imprenditore che ha già ottenuto i risultati che tu vuoi ottenere.

Quel tuo amico siamo noi.

## **La pubblicità digitale può generare reddito?**

Ci sono imprenditori che generano il loro reddito sfruttando la pubblicità online.

Spesso sono ricorrenti. Fanno una pubblicità, generano vendite e con il ricavo investono in altra pubblicità e così via...

Ottengono velocemente delle vendite. Il che ti fa guadagnare subito e va bene. Ma per crescere, devi investire nella pubblicità successiva e la prossima e la prossima.

Per alcuni prodotti o progetti funziona bene.

Può essere una valida strategia a lungo termine.

Ma investire in pubblicità sarà più facile se hai già un po' di fondi, ad esempio utili derivanti dalla tua attività.

Perché mentre investi in pubblicità, la tua attività continua a generare utili.

Quindi, il mio consiglio è:

**"Non aspettare di fare pubblicità. Fai pubblicità e aspetta".**

Dunque, all'inizio, i fondi per il tuo investimento provengono da altre fonti di reddito.

Man mano che la tua azienda diventa stabile, la maggior parte dei tuoi fondi proverrà da lì.

Potresti persino vendere la tua attività un domani o dare in gestione quel preciso progetto che hai fatto crescere.

Per gli imprenditori con cui lavoriamo la pubblicità è il loro investimento personale a breve termine e la pensione a lungo termine.

**Vale la pena fare pubblicità online?**

Per la maggior parte degli imprenditori, raggiunto un certo reddito, improvvisamente il mondo degli investimenti in aziende si apre loro.

Prima di raggiungere quel livello, tutti gli investimenti sembrano rischiosi.

Ma quando hai liquidità in più, la pubblicità è uno dei modi migliori per investire.

Parlo spesso del fatto che gli imprenditori acquistano beni.

Il patrimonio mobiliare è un bene.

La pubblicità genera denaro, vendite, contatti, clienti mentre fai altre cose.

### **Che tipo di imprenditore sei?**

Ora, prima di investire in pubblicità, ti suggerisco di scoprire che tipo di imprenditore sei e che tipo di azienda hai.

Non so dirti dove investire in pubblicità, perché non so che tipo di imprenditore sei e qual'è la tua azienda.

È come comprare un'auto. Che tipo di guidatore sei? Hai bisogno di una

macchina grande per la tua famiglia?  
Un'auto sportiva perché si adatta al tuo  
stile? Guidi in città o in campagna?  
Tutto dipende dalla tua situazione.

**Per gli investimenti pubblicitari,  
chiarisci queste cose.**

Puoi correre dei rischi o vuoi  
controllare?

Per me personalmente, mi piace avere il  
controllo su certe cose.

In questo caso, il controllo significa  
che posso prevedere alcuni aspetti  
dell'investimento.

**Dove investire in pubblicità digitale?**

Per quanto riguarda gli strumenti, ci  
sono due modi per farlo.

Puoi investire in un "Push" ovvero sei tu  
a mandare un messaggio specifico alle  
persone.

Esempio: una foto o un video su Facebook che promuove un tuo prodotto.

Oppure Puoi investire in un "Pull" ovvero sono le persone che cercano online il tuo prodotto o servizio e cliccano sulla tua pubblicità.

Esempio: "tv 32 pollici" oppure "corso di inglese a milano".

Quindi ciò che alcuni imprenditori fanno è sfruttare entrambi le possibilità.

Infatti una non esclude l'altra.

Da una parte fai conoscere la tua attività, un tuo prodotto o servizio, il tuo progetto specifico.

Dall'altra ti fai trovare quando sono le persone che cercano il tuo prodotto o il tuo servizio.

Per realizzare queste pubblicità servono competenze tecniche.

Perchè queste pubblicità funzionino servono competenze imprenditoriali.

## **La verità sugli investimenti in pubblicità online**

Ci sono alcune idee sbagliate sugli investimenti in pubblicità online che voglio eliminare una volta per tutte.

Gli investimenti in pubblicità online non devono essere rischiosi

Non hai bisogno di un capitale elevato per iniziare. Bastano poche centinaia di euro.

Non sono limitati dalla tua posizione. In realtà, puoi farlo da qualsiasi parte d'Italia si trova la tua azienda.

Se anche i tuoi competitor investono in pubblicità non significa che tu non debba farlo.

Se all'inizio i risultati non arrivano non significa che la pubblicità non funziona.

Se la pubblicità non funziona non vuol dire che devi chiudere l'azienda.



# Scoprire cosa si vuole dalla propria azienda

Quando si tratta di dare consigli di investimento ad imprenditori, le domande che mi vengono poste più spesso sono:

Questo investimento secondo te va bene?

Quali sono degli investimenti più redditizi che posso fare?

Ho fatto un investimento una volta e non ha funzionato, perché dovrei rifarlo?

Gli imprenditori mi pongono questi quesiti in parte perché non sanno in cosa investire o come farlo e in parte perché c'è così tanto da fare sul mercato e troppe opzioni.

La maggior parte degli imprenditori quando pensano ad investimenti si focalizzano su Bitcoin, banche, investimenti in borsa, fondi comuni di investimento, investimenti immobiliari, petrolio, oro e l'elenco potrebbe continuare, quasi nessuno di loro rivolge l'attenzione verso di sé. **Nella propria azienda.**

Ignorando così alcuni aspetti fondamentali.

Probabilmente perchè è risaputo che è rischioso investire in qualcosa che non si controlla o su cui non si ha un'influenza diretta.

### **Che tipo di imprenditore sei?**

Se un imprenditore amico mi chiedesse consigli di investimento per iniziare, un pò come quando ci si reca in un concessionario per acquistare un auto, gli direi che dipende.

Dipende se verrà utilizzata per il tempo libero, per affari o per gite in famiglia.

Dipende da cosa possono permettersi e se preferiscono il comfort o lo stile.

In generale, ciò in cui un imprenditore investe e come investe, dipenderà dal tipo di imprenditore che è.

Una varietà di fattori determina il tipo di imprenditore.

Gli investimenti possono essere diversi per imprenditori di 30 anni rispetto a quelli di 50, ad esempio.

L'imprenditore Cerca una crescita rapida o una plusvalenza dalla sua azienda?

Vuole rendere la sua azienda sicura e vuole aumentarle il flusso di cassa?

Si tratta di fare profitti nel breve termine o creare valore per il lungo termine?

Il nostro campo non sono le azioni né l'immobiliare, quindi qui non parliamo di investimenti di borsa o immobiliari.

Parte del motivo per cui non ci occupiamo di investire in azioni è perché non è

qualcosa su cui abbiamo il controllo e siamo il tipo di imprenditori a cui piace avere un certo controllo.

Soprattutto su come vengono spesi i soldi dell'azienda.

Io personalmente non amo che le cose dipendano da fattori esterni, che non posso pianificare.

### **Il controllo è sicurezza!**

Mi piace il potere quando si tratta di investire.

In termini di finanze e decisioni aziendali, preferisco avere voce in capitolo e qualche forma di controllo.

Mi piace anche investire nelle nostre aziende perché ho il controllo sull'investimento in tempo reale, ho il controllo sul flusso di cassa, sulle vendite, ho il controllo sulla strategia di prezzo e riesco a comprendere qual'è il centro di profitto.

Questo tipo di investimento porta con sé una serie di vantaggi incredibili: poter

prendere decisioni rapide, maggior controllo sui capitali o rivedere la strategia in ogni momento.

### **Crescita Rapida o Crescita sicura?**

Invecchiando, si può desiderare investimenti più sicuri che proteggano il capitale aziendale.

Da più giovane invece, si può essere un po' più aggressivi, perché si cerca una crescita rapida e quel tipo di capitale che magari non c'è ancora.

Il problema è che gli imprenditori che ci chiedono consigli su cosa investire spesso cercano una risposta facile.

Non esiste una risposta facile, poiché la risposta dipende da una serie di fattori.

La maggior parte delle volte non sanno ciò che vogliono, altre non gli sembra possibile raggiungere certi risultati e subentra un "freno" che li blocca.

Altre volte manca proprio una strategia e questo non dipende direttamente

dall'imprenditore, se sapesse come fare lo farebbe, bensì dai tecnici che si occupano del marketing.

### **Scopri cosa vuoi dalla tua azienda!**

Chi non sa cosa vuole dalla sua azienda e non sa cosa gli interessa, qualsiasi cosa può suonare come una buona idea.

Qualcuno su Facebook sta parlando di vendite online? Oh, sembra una buona idea.

Il competitor fa pubblicità su un nuovo prodotto? Sì, saltiamo su questo.

Il team di marketing dice: "sono tutti su instagram, dobbiamo cercare su instagram nuovi clienti", giusto? Sbagliato.

Uno dei consigli di investimento più importanti per l'imprenditore è essere chiari, visionari e sapere dove deve arrivare la sua azienda.

Qual'è l'obiettivo? Quanto deve fatturare l'azienda? Quali sono i clienti che si cercano?

## **Guadagno dal capitale o flusso di cassa?**

Consideriamo questo: sei un imprenditore di capital gain o un imprenditore da flussi di cassa?

Noi siamo imprenditori di flussi di cassa.

Un imprenditore in capital gain significa che si aspetta un incasso entro un certo periodo di tempo.

Sta facendo soldi al rialzo nelle vendite.

Più prodotti si vendono, maggiore è il capitale di ritorno.

Noi Imprenditori di flussi di cassa, invece, cerchiamo quel flusso di cassa costante che il nostro investimento produrrà in modo affidabile per noi.

Non tendiamo a investire in qualcosa in cui se ci spendiamo X, si spera tra una settimana, un mese o due mesi, ritornerà maggiore di X.

Una volta recuperato il guadagno stop, finito.

No, questa è una speculazione.

Nessuno può prevedere l'investimento e nessuno può esserne sicuro.

Non vi è alcuna garanzia in questo investimento.

Uno dei miei consigli di investimento ideali è investire in flussi di cassa, perché si cerca un certo ritorno continuo.

In caso il modello di business non prevede flussi continui di cassa, vanno creati.

Ogni azienda in qualunque settore può creare flussi di cassa continui.

Anche solo su certi prodotti o solo su una linea di servizi.

Possedere un pezzetto della mente del tuo cliente, ad esempio, in cui è legato a te, ha bisogno di te sempre, si aggiunge valore ad esso nel tempo e si aumenta di

conseguenza il valore dell'azienda - questo ha più senso per me.

**Investire nella tua azienda, è un buon investimento?**

Vediamo perchè, il miglior investimento che un imprenditore può fare è su se stesso, nella sua azienda.

Investire nel potenziamento della propria azienda.

Investire per creare nuove voci di ricavo sul conto economico.

La capacità reddituale dell'azienda è migliorata/cresciuta quando la quantità o la qualità dei suoi clienti sono migliorati.

La quota di mercato che possiede è cresciuta.

Supponiamo che l'azienda fattura una certa somma X all'anno.

L'imprenditore assuma una società di marketing e pianifica di servire più persone.

La società di marketing e l'investimento costano in totale una somma €Y, e le vendite arrivano a far guadagnare una somma €Z extra all'anno.

Quell'investimento di €Y che ha fatto nella sua azienda, ha prodotto un ritorno di €K.

Questo ritorno avrà un rendimento del: TOT%.

Probabilmente, inserendo gli importi, ci si rende conto che al momento non si possono ottenere rendimenti così buoni in nessun altro tipo di investimento.

Non solo! Non è solo il ritorno punto!

Perché se quelle vendite generano clienti che vorranno acquistare ancora dalla sua azienda, o la consiglieranno a loro amici e parenti, nel tempo il ritorno di quell'investimento è INCALCOLABILE!

Quindi, in caso di dubbi o quando si cerca di aumentare il reddito, investire nella propria azienda.

E qualora non dovesse funzionare, è capitato anche a noi nelle nostre aziende, comunque si aggiungono informazioni e valore per la strategia futura della tua azienda.

Investire in qualcosa che si possa controllare e pianificare.

Questo è il gioco.

Ripensare alla propria azienda.

# **I n v e s t i m e n t i : p u b b l i c i t à            s u I n s t a g r a m**

I vostri clienti fanno parte dei 30 milioni di account attivi ogni mese in Italia.

A prescindere dal tipo di azienda che avete, unirsi al "1 milione" di altre aziende che si fanno pubblicità su questo social network è diventato importantissimo.

Perché? semplice, perché devono acquistare da voi, non da qualcun altro!

In Kam Group aiutiamo gli imprenditori a fare proprio questo.

Utilizzare Instagram per farsi pubblicità.

**Cose che devi assolutamente sapere prima di spendere soldi su instagram:**

I follower non sono tutto.

La pubblicità è a pagamento.

Non è sufficiente usare gli #hashtag giusti per far crescere la pagina.

Le storie aumentano le visualizzazioni, non le vendite.

**Cosa permette di fare la pubblicità su instagram?**

**Raggiungere solo le persone più importanti per te**

Si fa in modo che le tue inserzioni

raggiungano esattamente il pubblico che desideri.

### **Luogo**

Mostrare la pubblicità alle persone in base a luoghi specifici, ad esempio stati, province, città o Paesi.

### **Dati demografici**

Restringere il pubblico in base a informazioni quali età, genere e lingue.

### **Interessi**

Raggiungere le persone in base ai loro interessi, ad esempio le app che usano, le inserzioni su cui cliccano e gli account che seguono.

### **Comportamenti**

Definire il tuo pubblico in base alle attività che esegue all'interno e all'esterno di Instagram e Facebook.

## **Pubblico personalizzato**

Pubblicare le pubblicità mostrandole ai clienti che conosci già in base ai loro indirizzi e-mail o numeri di telefono.

## **Pubblico simile**

Trovare nuove persone simili ai tuoi clienti esistenti.

## **Targetizzazione**

Creare rapidamente un pubblico che potrebbe essere interessato alla tua azienda usando diversi criteri, tra cui luogo, dati demografici e interessi.

## **Cos'è Instagram?**

Instagram è un applicazione di foto, video e storie che vengono condivise sulla rete.

Come usano Instagram le persone?

Per pubblicare proprie foto, video e guardare quelle degli altri.

### **Come lo usano gli imprenditori?**

Per pubblicare foto e video dei propri prodotti facendoli così conoscere alle altre persone che usano Instagram.

### **Pubblicità su Instagram costo.**

Quanto costa fare pubblicità su Instagram?

Esattamente come con Facebook, creare una pagina aziendale su Instagram è gratis.

Pubblicare post e condividerli con i propri followers è gratis.

Tuttavia, per mostrare lo foto dei servizi e dei prodotti dell'azienda a nuovi clienti bisogna investire dei fondi.

La spesa minima è 1€ al giorno.

Senza limiti di tempo. Si può fermare la campagna anche dopo 2 giorni e aver speso 2€.

Chiaramente non stiamo valutando i risultati che si ottengono dalla pubblicità, ma semplicemente chiarendo il funzionamento delle campagne pubblicitarie su Instagram.

### **Pubblicità su Instagram stories.**

Le Instagram stories sono una sezione di Instagram. Questa sezione solitamente è utilizzata da persone e aziende per mettere foto e video istantanei, "in tempo reale".

A differenza del normale "post" nel feed le storie durano 24 ore e poi si eliminano automaticamente.

Fare pubblicità in questa sezione significa catturare l'attenzione delle persone in 2/3 secondi, con foto, video e grafiche animate colorate.

## **Come farsi pubblicità su Instagram stories.**

per poter fare pubblicità nella sezione stories di Instagram suggeriamo di creare una campagna diversa rispetto ad una normale foto infatti, qui l'attenzione è più bassa e il formato è verticale.

## **Instagram ads**

Instagram Ads è lo strumento che Instagram mette a disposizione degli imprenditori, per promuovere con la pubblicità a pagamento su Instagram le loro aziende, i loro prodotti e servizi.

Il termine ADS significa "Annunci".

In questo caso "Annunci pubblicitari su Instagram".

Denominati anche "Sponsorizzate".

## **Pubblicità su Instagram o Facebook Facciamo chiarezza.**

Sono due strumenti diversi.

Utilizzati in modo diverso. Ed uno non esclude l'altro. Infatti, dipende dal tipo di prodotto, servizio o evento che si vuole promuovere vanno create 2 strategie differenti.

### **Cosa sono gli Hashtag #**

Instagram utilizza gli # per racchiudere e categorie di foto. es: #Milano si trovano tutte le foto in cui le persone hanno inserito #Milano nella loro foto, video o storia.

Es. #Astice si trovano tutte le foto in cui le persone hanno inserito #astice nella loro foto, video o storia.

### **Pubblicità su Instagram gratis**

"Pubblicità E Gratis" sono 2 parole che in genere non vengono mai accostate.

Tuttavia si può parlare di "Pubblicità organica" ovvero quei contenuti, che sono comunque pubblicitari, che pubblicati su Instagram fanno pubblicità gratis all'azienda.

Per esempio, si pubblica una foto di "Appartamenti da vendere" si inseriscono alcuni #hashtag e si raggiunge un numero X di persone.

Mettiamo per comodità 100 persone.

Di queste 100 persone una parte sono i follower della pagina e una parte sono persone che seguono invece gli #hashtag.

Il risultato è che, una parte delle persone che hanno visto il post erano "nuove" dunque esterne alla pagina.

Tutto questo gratis.

NON giudichiamo i risultati che si ottengono, ma stiamo solo spiegando il concetto. Va da sé che ognuno vuole ottenere risultati diversi.

**Errori da evitare**

Vediamo gli errori più comuni degli imprenditori.

1) Mancanza di una strategia (si pubblica un post e si manda in pubblicità senza sapere cosa si sta facendo.) il guaio è che non si sa dove si sta sbagliando.

2) NON fare pubblicità su Instagram.

3) Ogni sezione ha un formato. Usare la stessa pubblicità per tutti potrebbe costarti di più.

4) Guardare solo il numero dei follower. "Lui ha 10 mila follower io solo Mille" questo non significa che lui vende di più! Essere superficiali sui social media, senza approfondire può portare a prendere decisioni errate.

Decisioni errate portano a investire male.

Investire male porta a sprecare fondi dell'azienda abbassandone i risultati.

**Pubblicità su Instagram funziona?**

Come ogni pubblicità... dipende.

Di certo, Instagram è diverso da Facebook. Di conseguenza ha funzionalità diverse ed un pubblico diverso.

La pubblicità non funziona perché non viene fatta abbastanza. Oppure viene fatta nel modo sbagliato.

### **Pubblicità su Instagram Come funziona?**

Come per Facebook, Quando viene pubblicato il post raggiunge all'incirca tra il 5% e il 10% dei "follower" che ha la pagina.

In sostanza un numero limitato di persone iscritte alla pagina, non tutte, vedranno il post che l'azienda ha pubblicato.

Per mostrare il post al restante 90% di persone dei follower su Instagram, è necessario pubblicizzare il post, dunque di acquistare pubblicità su Facebook a pagamento.

Non solo.

Per raggiungere nuove persone, esterne quindi alla pagina ovvero che non hanno mai messo "mi piace" alla pagina aziendale, Instagram chiede di pubblicizzare il post, dunque di acquistare pubblicità su Instagram.

# **I n v e s t i m e n t i : pubblicità su Facebook**

## **Cos'è Facebook?**

Facebook è il più diffuso Social Network del mondo.

Ti permette di rimanere in contatto con i tuoi clienti, amici e di far conoscere i tuoi prodotti e servizi a nuovi potenziali clienti.

## **Cos'è la pubblicità su Facebook?**

La pubblicità su Facebook è la comunicazione che l'imprenditore fa per

promuovere la propria azienda, i suoi prodotti o i suoi servizi.

A volte può essere la comunicazione di un evento oltre la promozione di un'offerta limitata.

### **Come è fatta una pubblicità su Facebook?**

La pubblicità su Facebook può essere fatta con: Foto, video o grafica.

Include una parte di "Testo" in cui si comunica, e un "Pulsante" in cui le persone cliccandolo accedono ad esempio ad un sito web, acquistano, scaricano un coupon e molto altro.

### **Consigli per fare una pubblicità efficace su Facebook:**

1. Se si utilizza una foto (meglio se ben illuminata) del prodotto o del servizio da promuovere.

2. Se si utilizza un video (meglio breve di 5/10 secondi) del prodotto o del servizio da promuovere.

3. Se si utilizza una grafica (meglio qualcosa di originale, semplice e con poco testo) del prodotto o del servizio da promuovere.

4. Nello spazio per il testo (si inseriscono le caratteristiche) del prodotto o del servizio da promuovere.

5. Pulsante: utile per far conoscere il proprio sito web.

### **Facebook ADS cos'è?**

Facebook Ads è lo strumento che Facebook mette a disposizione degli imprenditori, per promuovere con la pubblicità a pagamento su Facebook le loro aziende, i loro prodotti e servizi.

Il termine ADS significa "Annunci".

In questo caso "Annunci pubblicitari su Facebook".

Denominati anche "Sponsorizzate".

## **Come funziona la pubblicità su Facebook?**

Le persone utilizzano Facebook.

L'imprenditore ha un prodotto da vendere (anche più di uno) o un servizio da far conoscere a nuovi clienti (anche più di uno).

La maggioranza delle aziende in Italia oggi, possiede una pagina Facebook in cui pubblica contenuti: "in gergo tecnico si chiamano Post" con lo scopo di mostrare alle persone foto e video dei prodotti o dei servizi.

Quando viene pubblicato il post raggiunge all'incirca tra il 5% e il 10% dei "mi piace" che ha la pagina.

In sostanza un numero limitato di persone iscritte alla pagina, non tutte, vedranno il post che l'azienda ha pubblicato.

Per mostrare il post al restante 90% di persone della pagina Facebook chiede di pubblicizzare il post, dunque di

acquistare pubblicità su Facebook. A pagamento.

Non solo.

Per raggiungere nuove persone, esterne quindi alla pagina ovvero che non hanno mai messo "mi piace" alla pagina aziendale, Facebook chiede di pubblicizzare il post, dunque di acquistare pubblicità su Facebook.

**Vediamo la differenza tra un Post senza pubblicità e un Post con Pubblicità.**

**Pubblicità su Facebook costo.**

Quanto costa fare pubblicità su Facebook?

Creare una pagina aziendale su Facebook è gratis. Pubblicare post e condividerli agli amici è gratis.

Per mostrare lo foto dei servizi e dei prodotti dell'azienda a nuovi clienti bisogna pagare.

La spesa minima è 1€ al giorno.

Senza limiti di tempo. Si può fermare la campagna anche dopo 2 giorni e aver speso 2€.

Chiaramente non stiamo valutando i risultati che si ottengono dalla pubblicità, ma semplicemente chiarendo il funzionamento delle campagne pubblicitarie su Facebook.

### **Pubblicità su Facebook funziona?**

La verità: sì, ma non sempre.

Approfondiamo il motivo.

Come per ogni pubblicità, Dipende: dai prodotti e servizi che si vogliono pubblicizzare, dai prezzi esposti, da quali sono le persone da raggiungere, da come viene fatta la campagna e molti altri fattori.

Nel precedente articolo abbiamo visto: perché investire in pubblicità digitale.

## **Ecco alcuni fattori da considerare:**

Cosa si promuove: il prodotto o servizio che tipo di servizio è? A chi è rivolto?

La strategia: il prezzo, l'area, le analisi dati ecc..

La creatività, ovvero la grafica, la foto o il video.

L'azione che le persone dovranno fare quando vedranno la pubblicità.

I fondi a disposizione.

Tutti questi fattori, se ben combinati tra loro, sicuramente aumentano esponenzialmente le possibilità di successo della pubblicità su Facebook.

Tuttavia non vi è da parte di Facebook nessuna garanzia. O meglio. Sicuramente dei risultati si otterranno, bisognerà vedere se sono in linea con le aspettative dell'imprenditore.

Questo in genere si scopre già durante la realizzazione della strategia.

## **Pubblicità su Facebook Gratis, è possibile?**

“Pubblicità E Gratis” sono 2 parole che in genere non vengono mai accostate.

Tuttavia si può parlare di “Pubblicità organica” ovvero quei contenuti, che sono comunque pubblicitari, che pubblicati su Facebook fanno pubblicità gratis all’azienda.

Un esempio pratico: si può creare un Evento su Facebook in un ristorante ad esempio, invitare i propri amici e pubblicare dei post che promuovono la data, il luogo e il prezzo dell’evento senza acquistare pubblicità a pagamento.

Poniamo il caso che l’evento vada al meglio ci si è fatti pubblicità gratis.

Chiaramente no è sempre così. Anzi. Come spiegato precedentemente, Facebook permette di raggiungere un numero limitato di persone Gratis.

Questo non è sempre sufficiente per la buona riuscita dell’evento.

Come fare pubblicità su Facebook

Gratis:

Per fare "pubblicità gratis su Facebook" è sufficiente pubblicare dei post su Facebook che promuovono un prodotto, un servizio o un evento come nell'esempio precedente.

NOTA: chiaramente essendo gratis presenta dei limiti evidenti: il numero di persone che la vedono, i risultati che questa può portare e i rischi che comunque si corre qualora l'azienda non dovesse fatturare.

**Come fare pubblicità su Facebook a pagamento.**

Per fare pubblicità su Facebook è necessario aprire una pagina aziendale.

Si inseriscono le informazioni della propria azienda come: sito web, telefono, indirizzo e luogo.

Una volta creata la pagina si può iniziare ad acquistare pubblicità a pagamento.

Per esperienza, siamo tra i maggiori investitori su Facebook in Italia, acquistiamo importi molto elevati in pubblicità su Facebook per nostre aziende e per le aziende dei nostri clienti, suggeriamo di farsi seguire da esperti di pubblicità su Facebook.

Sia nel creare una strategia che nell'eseguire la parte tecnica.

Proprio come quando si ha bisogno di consigli su investimenti ci si affida all'esperienza di amici o imprenditori che già hanno ottenuto eccellenti risultati negli investimenti, così è per la pubblicità a pagamento su Facebook.

Perché?

Affidarsi a persone che investono costantemente da anni ingenti somme in pubblicità a pagamento su Facebook, può fare la differenza tra il dire: "si ho provato a fare pubblicità su Facebook ma non ha funzionato, lascio perdere" e dire: "ogni mese spendo soldi in pubblicità su Facebook perché mi ritorna con gli interessi, il mio fatturato cresce".

### **3 Cose che devi assolutamente sapere prima di spendere soldi su Facebook.**

La strategia di investimento non possono farla persone che non investono almeno centinaia di migliaia di euro al mese su Facebook o che hanno aziende per cui investono ingenti somme in pubblicità a pagamento su Facebook.

Perché? E' come affidare un'auto potentissima ad una persona neopatentata. I rischi di incidente sono altissimi.

#### **Facebook è a pagamento.**

Ed è uno strumento che una volta spesi i fondi, non si torna più indietro.

Prima di acquistare pubblicità devi conoscere:

1. Quanto vuoi fatturare con quella pubblicità?

2. A Chi è rivolta, ovvero chi sarà il cliente che dovrà acquistare?

3. Cosa succede un volta che il cliente ha acquistato?

4. Cosa succede se invece non acquista?

Quanto bisogna spendere di pubblicità su Facebook?

Dipende.

E' come andare dal medico e chiedergli: quante pastiglie devo prendere per guarire?

Dipende: dal male, dal tuo corpo, dal tuo stile di vita, da cosa mangi e molti altri fattori.

Con la pubblicità è lo stesso.

C'è chi spende 100€ e ottiene grandi risultati, chi 1000€ e non ottiene nulla.

Bisogna fare un'analisi sia del pubblico a cui ci si vuole rivolgere e del prodotto da vendere, successivamente si capirà quanto spendere.

## **Perché usare Facebook per fare pubblicità online?**

Lo scopo della pubblicità su Facebook è quello di attrarre l'attenzione del giusto pubblico, quello che ha manifestato interesse per aziende simili alle vostre o per prodotti e servizi simili.

La pubblicità su Facebook è integrata con Instagram e attualmente sono i 2 social network più utilizzati al mondo ma anche in Italia.

### **Come viene usato Facebook dalle persone.**

Le persone oggi comunicano sui social network: Facebook ma anche Instagram.

Lo utilizzano per vedere le foto in tempo reale pubblicate degli amici.

Rimanere in contatto con persone care anche a migliaia di km di distanza. Per fare nuove conoscenze. Curiosare i personaggi famosi e le vite di altri.

Per prendere informazioni sui prodotti delle aziende.

Scambiarsi messaggi con amici, parenti e sconosciuti e molto altro.

Basta pensare che il tempo medio speso su Facebook o Instagram di una persona nell'arco della giornata è di circa 2 ore.

Dal mattino appena svegli alla sera prima di andare a dormire.

### **Errori più comuni nel fare pubblicità su Facebook.**

Facciamo chiarezza. Vediamo quali sono i principali errori che hanno commesso gli imprenditori.

Alcuni sono capitati anche a noi in prima persona con le nostre aziende.

1° Mancanza di una strategia (si pubblica un post e si manda in pubblicità senza sapere cosa si sta facendo.) il guaio è che non si sa dove si sta sbagliando.

2° Fermare la pubblicità quando non si ottiene un risultato immediato.

Quando una pubblicità non vende non va fermato il pagamento. Va alzato.

Oppure si crea una nuova e differente campagna a pagamento.

"Chi smette di fare pubblicità per risparmiare soldi è come se fermasse l'orologio per risparmiare il tempo."

3° NON fare pubblicità su Facebook.

4° Rispondere in malo-modo ai commenti negativi delle persone.

Può capitare a tutti di ricevere commenti negativi a volte anche da competitor. In questi casi suggeriamo di rispondere in modo adeguato, ne va della reputazione dell'azienda.

5° Osservare e giudicare i risultati solo il CTR e il CPC lavorando solo per fare in modo che siano più bassi possibili.

Il CTR e il CPC sono 2 fattori che calcolano i risultati che ottiene la campagna.

Si crede che più questi siano bassi più si è bravi a fare una campagna di pubblicità su Facebook. Nulla di più sbagliato!

Si, dal punto di vista tecnico potrebbe essere un ragionamento sensato ma un imprenditore deve interessarsi esclusivamente ai risultati (le vendite, le richieste e i riscontri dei clienti) che una campagna pubblicitaria porta.

Risparmiare sulla pubblicità non conta, conta che il guadagno sia superiore alla spesa e a volte, per alcuni imprenditori, nemmeno quello.

*Henry Ford diceva:*

*"Chi smette di fare pubblicità per risparmiare soldi è come se fermasse l'orologio per risparmiare il tempo."*

# Cos'è Google

Il motore di ricerca più utilizzato al mondo.

Come viene usato Google dalle persone.

Le persone aprono google dal proprio smartphone o pc per cercare qualunque cosa: prodotti, servizi, informazioni, curiosità su argomento, fatti storici ecc..

Per ogni ricerca effettuata Google mostra un numero indefinito di risultati.

Ogni risultato, cliccando, porta ad una pagina web contenente le informazioni ricercate.

In questo modo gli imprenditori, possono creare delle pagine web per i loro prodotti, facendo così arrivare le persone da google al loro sito web.

Come fa un'azienda a trovare nuovi clienti da google.

Serve intercettare il traffico che c'è su Google.

Le persone ricercano prodotti, servizi, informazioni, eventi e molto altro.

24 ore su 24, 7 giorni su 7.

Google mostra risultati proprio per quelle ricerche oppure risultati simili a ciò che le persone hanno cercato.

L'imprenditore, per trovare nuovi clienti da Google, deve fare in modo che la sua azienda, i suoi prodotti e i suoi servizi compaia in quei risultati.

Tra quei risultati che google mostra alle persone che cercano un determinato prodotto o servizio.

Per farlo ci sono 2 modi.

Gratis: posizionando il proprio sito online e creando delle pagine per le ricerche che vengono effettuate dalle persone.

Pagando: ovvero acquistando pubblicità su Google.

### **Perché un'azienda fare pubblicità su Google**

Ogni giorno, ogni ora, ogni secondo centinaia di persone da tutta Italia (da tutto il mondo) vanno su Google e cercano...

Un prodotto, un servizio, delle informazioni, un sito web specifico insomma qualunque tipo di cosa.

A questo punto l'imprenditore, se ha un prodotto o un servizio che vuole vendere, può fare in modo che chi cerca quel suo prodotto o servizio entri sul sito web della sua azienda e non su quella di un suo concorrente.

In questo modo può vendere i suoi

prodotti/servizi facendo conoscere la sua azienda a nuovi clienti.

### **Come funziona la pubblicità su google per le aziende.**

Si imposta un budget giornaliero.

Ogni clic o visualizzazione che le pubblicità generano viene scalato il credito fino a raggiungere la soglia dell'importo giornaliero impostato.

Una volta raggiunta la soglia giornaliera la campagna si ferma per ripartire il giorno seguente.

### **Quali tipi di pubblicità può fare su Google un'azienda?**

Ricerca: annuncio di testo nelle ricerche di Google  
Display: banner grafico posizionato su siti partner di Google (blog, giornali online altri siti ecc...)

Shopping: annunci che promuovono i prodotti con foto e testo su google

Video: video promozionale mostrato su

siti partner (YouTube, blog, giornali online o altri siti)

Discovery: annunci pubblicitari all'interno di gmail, YouTube, Discover e altri prodotti.

### **Quanto costa la pubblicità su Google?**

Si può partire con almeno 1€ al giorno e si può fermare in qualunque momento.

Vale per qualunque tipo di annuncio o pubblicità che si crea.

Il costo di ogni pubblicità varia al variare di una serie di fattori: le interazioni, la concorrenza, i clic, il gradimento della campagna ecc..

Il costo varia in ogni momento.

La certezza maggiore è la soglia limite del budget impostato, per il quale una volta raggiunto la campagna si ferma.

**Pubblicità gratis per l'azienda su Google, è possibile?**

"Pubblicità E Gratis" lo ripetiamo, sono 2 parole che in genere non vengono mai accostate.

Tuttavia si può parlare di "Pubblicità organica" ovvero quei contenuti, che sono comunque pubblicitari, che una volta posizionati su Google generano pubblicità gratis all'azienda.

Un esempio pratico: si può creare un articolo di blog ad esempio, che promuove la vendita di un paio di scarpe o di un servizio a questo punto se l'articolo si posiziona tra le prime pagine, in genere le prime 2, si ottengono dei clic da persone che cercano quel tipo di scarpe o di servizio senza acquistare pubblicità a pagamento.

L'articolo rimarrà nella sua posizione su google, a differenza dei social network che dopo qualche minuto nessuno lo vede più, finché qualcun altro non posizionerà un articolo sopra al vostro facendo scalare il vostro di posizione.

Potrebbero passare giorni, mesi o anni e il vostro articolo rimanere comunque

nella stessa posizione e ricevere "clic" quotidianamente.

Poniamo il caso che vengono vendute alcune paia di scarpe o qualcuno vi contatti avendo letto l'articolo e trovato i vostri riferimenti questa possiamo considerarla pubblicità gratis.

Chiaramente non è sempre così.

Anzi.

Ci sono degli investimenti annuali di dominio, sito web, supporto tecnico da sostenere, intorno a poche decine/centinaia di euro l'anno. Che comunque ogni azienda nei tempi moderni dovrebbe sostenere per prosperare.

**Serve fare pubblicità all'azienda su Google?**

Mettiamola in questo modo, se non servisse, nessuno otterrebbe risultati.

Noi investiamo migliaia di euro giornalmente su Google per nostre aziende o imprenditori clienti.

E in questi 20 anni di attività, Seguendo precise tecniche e facendo una strategia adeguata, abbiamo ottenuto dei risultati enormi che probabilmente non avremmo ottenuto con altri strumenti di pubblicità.

### **Come fare pubblicità per l'azienda su Google a pagamento.**

Per fare pubblicità su Google servono strumenti tecnici:

Sito web

Competenze tecniche per avviare le campagne

Esperienza pregressa per poter gestire le campagne

E Strumenti Operativi:

Fondi / Denaro

Strategia di posizionamento degli annunci

Prodotti / Servizi da vendere e promuovere

Cose che devi assolutamente sapere prima di spendere soldi su Google  
Google è a pagamento.

Una volta spesi e investiti i soldi, non si torna indietro.

**Per questo motivo un imprenditore prima di fare pubblicità alla sua azienda DEVE:**

1) La strategia di investimento: devono farla persone che investono almeno centinaia di migliaia di euro al mese su Google o che hanno aziende per cui investono ingenti somme in pubblicità a pagamento su Google.

Il motivo? Affidareste i vostri risparmi ad un dipendente della banca senza che anche lui abbia investito denaro nella stessa operazione che volete fare voi?

2) Prima di acquistare pubblicità: l'imprenditore deve sapere cosa vuole ottenere da quella pubblicità, chi sarà

il cliente che acquisterà, cosa succede un volta che il cliente ha acquistato e cosa succede se invece non acquista.

Tutte queste informazioni comporranno il piano strategico di investimento su Google.

### **Quanto devo spendere in pubblicità su Google.**

La domanda che l'imprenditore deve porsi non è quanto devo spendere bensì: "quanto voglio fatturare da queste vendite?" il vero punto di riflessione non è tanto la spesa da sostenere, ma il risultato che si vuole raggiungere.

Solo Una volta che si ha chiaro il risultato che si vuole raggiungere, si potrà sapere quanto è necessario spendere in pubblicità per ottenere quel risultato.

### **Errori comuni pubblicità su Google**

Dagli errori degli altri si possono imparare molte più cose che dai loro successi.

Vediamo alcuni errori commessi di chi ha investito in pubblicità su Google:

1. Mancanza di una strategia previsionale
2. Investire solo "Perché lo fa il mio competitor" copiandogli le parole chiave
3. Posizionare l'annuncio su parole chiave senza analizzare prima quanto traffico effettivamente quelle parole hanno, sprecando così fondi preziosi.
4. Questo accade anche con Facebook o altri strumenti d'investimento in pubblicità online: Guardare solo il CTR e il CPC lavorando solo per fare in modo che siano più bassi possibili.

Il CTR e il CPC sono 2 fattori che calcolano i risultati che ottiene la campagna.

Si crede che più questi siano bassi più si è bravi a fare una campagna di pubblicità.

Nulla di più sbagliato.

Si dal punto di vista tecnico potrebbe essere un ragionamento sensato ma un imprenditore deve interessarsi esclusivamente ai risultati (le vendite, le richieste e i riscontri dei clienti) che una campagna pubblicitaria porta. Risparmiare sulla pubblicità non conta, conta che il guadagno sia superiore alla spesa e a volte, per alcuni imprenditori, nemmeno quello.

5. Lasciarsi guidare dalla paura e aspettare ad investire quando ormai è troppo tardi.

# Cos'è YouTube

YouTube è una piattaforma web che consente la condivisione di video.

Oggi è diventato molto di più per gli imprenditori. Vediamo perché...

Come viene usato dalle persone

Le persone utilizzano YouTube per 3 motivi:

Intrattenimento e Svago (non è un caso che YouTube viene definita la nuova Tv: musica, video divertenti, sport e molto altro)

Informazioni: le persone si informano, senza dover leggere, ricercando gli

argomenti su YouTube.

Evitando di dover leggere pagine intere, a volte basta un video di qualche minuto.

Formazione: sono presenti un'infinità di video su ogni argomento: video-tutorial, competenze, approfondimenti, documentari per qualunque competenze o settore.

La comodità per le persone è che si possono ricercare argomenti specifici, vedere esperienze di altri, "stoppare" e riprendere il video in qualunque momento da qualunque parte ci si trovi.

Inoltre ci si può iscrivere ad un canale ed essere informati ogni volta che esce un nuovo video senza aspettare di vedere la pubblicità.

### **Aprire un canale per YouTube per l'azienda: serve?**

Un canale YouTube è il "è il contenitore di tutti i video pubblicati da quell'utente o azienda su YouTube".

Un sito web ha tutti i contenuti sull'azienda o sull'argomento, Un canale

YouTube ha i video.

Per poter pubblicare video su YouTube è obbligatorio aprire un canale.

Se un imprenditore vuole condividere video con altre persone e farli vedere su YouTube è necessario che prima apra un canale apposito.

### **Come far crescere un canale YouTube.**

Aprire un canale non è sufficiente.

Per poter far vedere i propri video a più persone possibili infatti è necessario pubblicare video con continuità, di grande qualità (non per forza qualità video bensì di contenuto), e volendo promuovere i video con pubblicità a pagamento per far arrivare i video a più persone interessate.

Questo permette una crescita del canale.

### **Come fare video su YouTube per l'azienda.**

YouTube è una piattaforma in cui

"Pubblicare Video".

I video infatti vanno prima realizzati e poi condivisi su YouTube.

Si possono portare video di argomenti specifici: psicologia, sport, intrattenimento, informazione, business oppure video della propria vita.

In questo caso parleremo di video che un imprenditore può utilizzare per raggiungere nuovi clienti e far conoscere la sua azienda su YouTube.

Per realizzare dei video è necessario una camera, un copione, un prodotto/ servizio da promuovere e un pubblico interessato a guardare il video.

Per fare pubblicità alla propria azienda bisogna partire infatti da qui: Dal Pubblico.

Come fare pubblicità per l'azienda su YouTube gratis

Utilizzando lo stesso principio di Google, YouTube è a tutti gli effetti un motore di ricerca.

Oltre che guardare i loro video preferiti le persone cercano determinati argomenti per sapere se ci sono prodotti o servizi che risolvono una loro esigenza, senza doversi leggere pagine e pagine di siti web a volte nemmeno aggiornati.

Per farsi pubblicità su YouTube è sufficiente pubblicare Video su YouTube.

Per farsi buona pubblicità invece, basta pubblicare video di grande qualità.

Questi video rimarranno infatti caricati sulla piattaforma e mostrati a cerca contenuti simili al titolo che è stato inserito.

Chiaramente senza aspettarsi grandi risultati ma se si volesse ottenere di più si può ricorrere alla pubblicità a pagamento.

Come funziona la pubblicità su YouTube per le aziende

Si possono fare 2 tipi di pubblicità a pagamento:

al proprio video / canale mostrando a più persone il video pubblicato, aumentando di conseguenza le visualizzazioni al video.

realizzare un video pubblicitario (una volta terminata la campagna il video non sarà più visibile agli utenti).

in base all'obiettivo dell'imprenditore si utilizza o il 1° o il 2° caso.

## **Pubblicità su YouTube costo**

Quanto costa fare pubblicità su YouTube?

Il costo della pubblicità su YouTube viene calcolata in base al clic e alla visualizzazione del video.

Il costo effettivo varia in base a più fattori: le interazioni con la pubblicità, il gradimento della pubblicità, la concorrenza e molti altri.

Si imposta un Budget giornaliero, come con Google, e una volta raggiunto la soglia di spesa giornaliera la campagna

si ferma. Per ripartire il giorno successivo.

Si può partire con 1€ al giorno e fermare la campagna in qualsiasi momento.

Pubblicità su YouTube: fa ottenere risultati?

Come per ogni pubblicità "dipende".

Dal prodotto che si vuole pubblicizzare, dal pubblico che si deve raggiungere, dal processo di acquisto che devono fare le persone, da quanto l'imprenditore vuole fatturare con la pubblicità e i fondi che ha a disposizione ecc...

Oggi i contenuti preferiti sono video. Ma questo non significa che le pubblicità fatte con immagini non vendono e nemmeno che gli annunci testuali sulla ricerca di google non funzionano.

Quello che è certo è che milioni di persone in Italia guardano video su YouTube ogni ora del giorno e della notte.

Questo fa di YouTube il 2° Social Network più utilizzato dopo Facebook.

Solo che, a differenza di Facebook, è utilizzato anche come motore di ricerca.

Significa che le persone voglio cercare dei contenuti video che su Facebook sarebbe impossibile trovare.

### **Come fare pubblicità su YouTube a pagamento**

La pubblicità su YouTube serve per far conoscere prodotti e servizi tramite video.

Per poter fare pubblicità con i video su YouTube servono:

1. Canale YouTube
2. Video
3. Fondi da investire

Cose che devi assolutamente sapere prima di spendere soldi su YouTube

La pubblicità è a pagamento.

E ripetiamo che Una volta investiti i fondi non tornano più indietro.

Per questo motivo è necessario analizzare bene ogni opzione prima di investire fondi in pubblicità digitale.

I rischi di sprecare denaro sono elevati.

Il canale YouTube di un'azienda è come fosse la propria TV.

Va tenuta attiva perché le persone vogliono nuovi contenuti.

Un canale YouTube richiede investimenti di tempo (strategia, operatività dei video-maker e dei personaggi che parleranno in camera) e di fondi (staff che ci lavora e pubblicità per far conoscere i video e il canale).

Prima di aprire un canale e investire fondi meglio chiedere consiglio a chi ha già molta esperienza in merito.

## **Quanto deve spendere in pubblicità su YouTube un'azienda?**

Ripetiamolo:

La domanda che l'imprenditore deve porsi non è quanto devo spendere bensì: "quanto voglio fatturare da queste vendite?" il vero punto di riflessione non è tanto la spesa da sostenere, ma il risultato che si vuole raggiungere.

Solo Una volta che si ha chiaro il risultato che si vuole raggiungere, si potrà sapere quanto è necessario spendere in pubblicità per ottenere quel risultato.

Si può spendere anche solo 1€ al giorno, per questo la vera domanda è: "quanto voglio ricavare in vendite da YouTube?"

### **Errori comuni pubblicità su YouTube**

1) Partire e fermarsi dopo qualche mese (una volta aperto il canale è come una TV, va mantenuto per sempre)

2) Navigare a vista: La concorrenza è elevata e per crescere su YouTube non basta pubblicare qualche video, bensì pubblicare video che le persone vogliono vedere. Per capirlo è necessario fare una strategia adeguata. Indipendentemente dal settore o dal prodotto che l'azienda deve promuovere.

3) Aspettarsi risultati immediati: serve tempo a meno che non si faccia pubblicità "UNA TANTUM" ovvero si promuove un offerta limitata magari con un prezzo esclusivo, in quel caso i risultati sono immediati.

**Un ringraziamento particolare  
per il contributo di:**

**Attilio Schettino**

- Già autore del libro:
  - Promuovere la propria impresa senza BUTTARE via soldi.
  - A u m e n t a i G U A D A G N I d e l t u o ristorante.
- Tutor presso "extension school marketing management"