

COME VENDERE SERVIZI DIGITALI ALLE PMI



**Alessandro
Mazzù**

www.alessandromazzu.it



#Consulente di web marketing

#Formatore in scuole e aziende

#Acquirente seriale di cose gialle

#Autore di 3 libri

#Portatore sano di barba lunga

#Curatore di un podcast

Alessandro Mazzù

> DI COSA PARLIAMO?

Oggi parleremo di 2 aspetti:

Alessandro Mazzù
www.alessandromazzu.it



> **DI COSA PARLIAMO?**

Oggi parleremo di 2 aspetti:

1. *Differenziazione*

Alessandro Mazzù
www.alessandromazzu.it



> **DI COSA PARLIAMO?**

Oggi parleremo di 2 aspetti:

1. *Differenziazione*

2. *Approccio*

Alessandro Mazzù
www.alessandromazzu.it



**Siamo sicuri
che *vendere*
sia l'unica
soluzione?**



Differenziazione

Alessandro Mazzù
www.alessandromazzu.it



**Devi spiegare in che modo la tua attività,
i tuoi prodotti o servizi sono differenti da
quelli dei tuoi concorrenti.**



**Cosa rende la tua attività
la migliore scelta?**



**Perché il cliente in target
dovrebbe sceglierti?**



**Non focalizzarti sul prodotto/servizio
ma...**



**Non focalizzarti sul prodotto/servizio
ma...
sul beneficio che le
persone possono ottenere.**



**È necessario guardare al proprio business
dal punto di vista *non* del servizio venduto**



**È necessario guardare al proprio business
dal punto di vista *non* del servizio venduto
ma del problema risolto.**



*“Non vendiamo trapani
ma buchi nei muri”*



Amore

Alessandro Mazzù
www.alessandromazzu.it



Esistono
approcci *corretti* e
approcci *sbagliati.*



*L'errore
più
grande?*

Partire dagli
strumenti
invece che
dalla *strategia.*



**Vediamo insieme un
approccio *corretto*.**



> **APPROCCIO**

VALUTA



Alessandro Mazzù
www.alessandromazzu.it



> **APPROCCIO**

VALUTA



DEFINISCI



Alessandro Mazzù
www.alessandromazzu.it



VALUTA



DEFINISCI



PIANIFICA



VALUTA



DEFINISCI



PIANIFICA



IMPLEMENTA



VALUTA



DEFINISCI



PIANIFICA



IMPLEMENTA



ANALIZZA

**Tutto qui?
manca qualcosa...**



VALUTA



DEFINISCI



PIANIFICA



IMPLEMENTA



ANALIZZA



**Tutto può e deve
essere misurato**



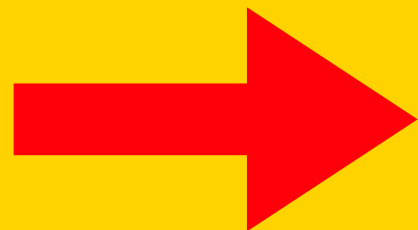
I NUMERI CHE CONTANO DAVVERO

KPI *(Key Performance Indicator)*

Alessandro Mazzù
www.alessandromazzu.it



> KPI

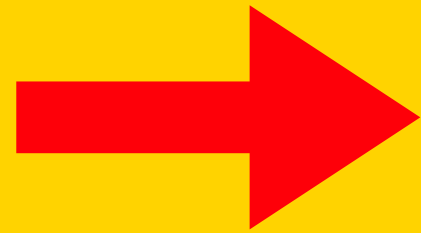


Sito web

Alessandro Mazzù
www.alessandromazzu.it



Sito web

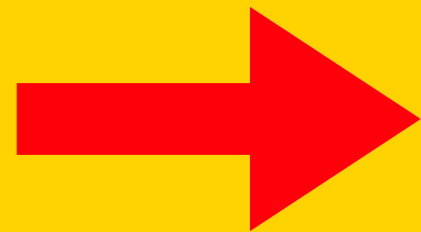


Facebook (pagina)



Sito web

Facebook (pagina)



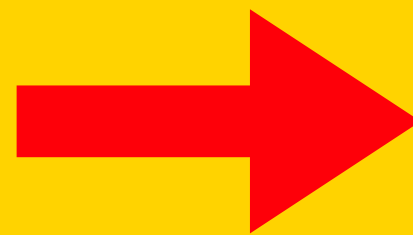
Facebook Ads



Sito web

Facebook (pagina)

Facebook Ads



Google Adwords

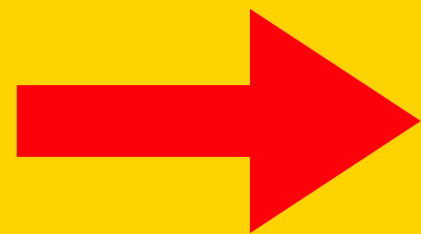


Sito web

Facebook (pagina)

Facebook Ads

Google Adwords



Seo (Google)



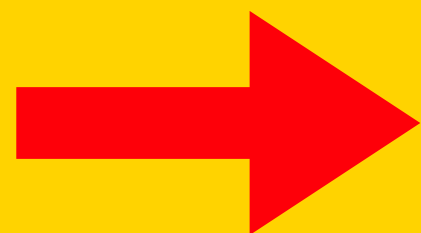
Sito web

Facebook (pagina)

Facebook Ads

Google Adwords

Seo (Google)



Email Marketing



Sito web

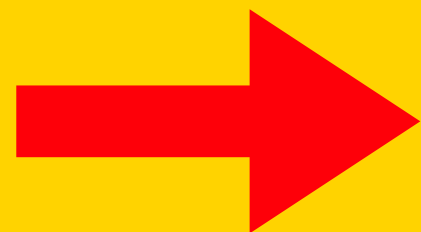
Facebook (pagina)

Facebook Ads

Google Adwords

Seo (Google)

Email Marketing



Google Analytics

In conclusione

“Gli scacchi ci insegnano il potere del «perché?» in modo molto chiaro. Ogni mossa ha una conseguenza ed è in relazione con la strategia generale o non lo è. Se non ci si interroga sulla ragione di ogni mossa si finirà per perdere contro qualsiasi giocatore applichi un piano coerente.”

Garry Kasparov





Grazie

www.alessandromazzu.it