

Claudio Masin

DIGITAL BUSINESS

8 principi per gestire al meglio la tua presenza online



<http://kronostech.it/>

TUTTI I DIRITTI RISERVATI

Quanto tempo usi internet ogni giorno? Quanto spesso cerchi informazioni? Quanto spesso visiti store online, pagine di aziende, associazioni, o anche pagine divertenti?

A queste domande la risposta è scontata.

Ma quanto di questo tempo lo dedicavi anche solo 10, o persino 5 anni fa?

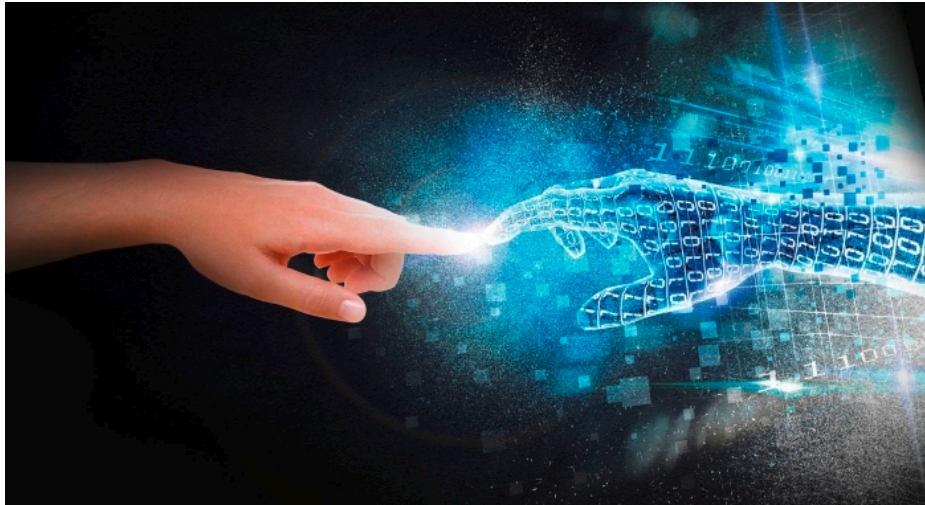
Negli ultimi anni Internet ha giocato un ruolo sempre più determinante e ha drasticamente cambiato le abitudini della popolazione mondiale. Le ricerche dimostrano che la decisione d'acquisto dei consumatori si sta spostando sempre più dall'offline (passaparola, pubblicità tradizionale, ecc.ecc.) all'online (siti di vendita on-line da computer, Tablet e Smartphone con App dedicate).

Le persone non vanno più su internet. Le persone VIVONO su internet. Ogni giorno gli italiani trascorrono in media 4 ore e 1/2 online, di cui 2,5 sui social network.

Se vuoi far crescere esponenzialmente la tua attività, devi essere presente nel mondo digitale! Tieni a mente queste semplici regole, per iniziare a fare ordine

1. L'azienda nel mondo digitale è importante quanto l'azienda reale
2. Governa la democrazia
3. Il valore delle relazioni online
4. Comincia subito!
5. Fatti conoscere da tutti
6. Il web ed i social
7. Catturare collaboratori di talento
8. SPID

1. L'azienda nel mondo digitale è importante quanto l'azienda reale



Nel web, ciò che si vede su di te è ciò gli altri percepiscono di te, si rendono conto di chi sei dalla tua presenza digitale.

E' importantissimo come appaia quello che sei e quello che fai, perché lì **c'è il mondo che ti guarda**. Tieni conto che tutto ciò che carichi può essere usato "a tuo favore" o "contro di te".

Immagina di essere un cliente che cerca informazioni su di te in Facebook, o Instagram, e quello che vedi è una sfilza di immagini nonsense, battute di cattivo gusto, scene violente, oppure ancora foto di te che sei ubriaco in un locale. Ti potrei considerare un professionista che mi potrà aiutare a crescere come azienda?

Pensa a quando selezioni i tuoi clienti o i tuoi collaboratori. Hai mai cercato "informazioni" su di loro su Facebook, su Google, su LinkedIn? E se avessi trovato delle foto o dei post "compromettenti" l'avresti comunque assunta?

Tu cosa sei? Pensaci bene!

2. Nel mondo digitale governa la democrazia



Ogni giorno, gli equilibri cambiano. Vengono introdotti nuovi social, nuove funzioni, nuovi metodi per raggiungere il proprio pubblico. A tutti viene data la possibilità di utilizzare e sfruttare al meglio questi strumenti.

Con Facebook, ad esempio, bastano poche decine di euro per raggiungere un pubblico di decine di migliaia di persone. Con il medesimo budget, difficilmente avresti lo stesso risultato offline.

Tu e Coca-Cola avete gli stessi strumenti e le stesse possibilità da potete utilizzare democraticamente, ciascuno nel mondo digitale può muoversi liberamente

Il budget che decidi di investire non è proporzionale ai risultati, l'elemento cardine sono il content, la organicità, la viralità dei contenuti, sono le reazioni che tu scateni negli altri in questo mondo digitale.

3. Il valore delle relazioni online



I contatti che hai creato nella vita di tutti i giorni nel mondo reale, sia quelli di business che quelli personali, devono trovare una naturale prosecuzione nel mondo digitale.

Grazie alla tecnologia, puoi creare una community di persone che ti seguono, che si aggiornano grazie a te, che riescono a mantenere un rapporto intimo, pur essendo magari molto lontani fisicamente da te.

A volte possono nascere i legami più impensabili. L'uno non esclude l'altro, devi imparare a fondere il contatto personale, con quello digitale, per riuscire ad attirare a te partner e clienti di lunga durata.

4. Comincia subito!



In quale settore operi? Sai che dall'altra parte dell'Italia, o magari accanto te, c'è un tuo competitor che sta pensando le stesse cose che pensi tu e che però sta già **decidendo di passare** all'azione?

Non esiste il momento perfetto per partire. Parti ora, e aggiusta il tiro mentre sei in moto (un po' di sano *lean thinking* non fa mai male).

Ogni imprenditore che ha un sogno che lo entusiasma si lancia su questo un progetto e dà il 100% per portarlo a termine. **Fallo subito!!!!**

5. Sii sempre presente nella testa dei tuoi clienti e prospecti



Non puoi pensare di costruire una community online se poi sei da solo in mezzo al deserto.

Qual è la motivazione di un cliente o di un potenziale cliente a seguirti, se in cambio non dai nulla? Non aspettarti nulla da loro, ma **sii tu il primo a dare valore.**

In che modo? Offri contenuti gratuiti, consigli, best practice all'interno del tuo settore.

Costruisci una relazione, rispondi alle loro richieste, ai loro dubbi, interagisci con ciascuno di loro. Vedrai che piano piano verrà formandosi una rigogliosa comunità di persone attratte da te e dal tuo brand.

6. Il Web ed i Social



Possiamo immaginare la tua strategia digitale come le radici di un albero, mentre il web e i social sono i rami che si sviluppano piano piano. Le foglie altro non sono che le relazioni ed interazioni che coltivi quotidianamente.

Quindi, migliore sarà la tua strategia, solida, fondata su principi corretti, migliore sarà anche la tua presenza sul web, e i risultati saranno raccolti come frutti.

Ricorda che non è sempre primavera, e che ogni stagione necessita delle sue cure! C'è un tempo per la pianificazione, un tempo per agire, un tempo per controllare i risultati

Sii sempre pronto a correggere ove sbagliato, e rinforzare ove si è fatto bene.

7. Catturare Collaboratori di talento



Il web può servire a tante funzioni. Una di queste è attirare collaboratori di talento. Fino a 20 anni fa, l'unico metodo per assumere il personale era andare al centro di collocamento, oppure sperare di avere una fitta rete di contatti personali, ai quali fare affidamento.

Stiamo andando verso un mondo in cui le skill sono sempre più particolari e settoriali, in cui magari nel raggio di 20km non c'è nessuno che abbia le capacità di svolgere una mansione che stiamo cercando.

Ecco che i social professionali ci vengono in aiuto, attirando persone talentuose che sono spesso al di fuori dalle nostre conoscenze, o dal nostro raggio d'azione, ma che incuriosiamo esclusivamente dalla nostra "bella" presenza online.

Più siamo solidamente presenti, più collaboratori di talento saremo in grado di attirare.

8. SPID



Se ti dico la parola “SPID” ti spaventi? Se non hai mai sentito questa parola, allora devi subito prendere dei provvedimenti seri in materia digitale.

Da qualche anno, lo stato ha creato il "Sistema Pubblico di Identità Digitale", e sta diventando lo standard per accedere a moltissimi servizi via web, della PA, ma anche di altri enti affiliati.

SPID ti permette essenzialmente di accedere ad una moltitudine di servizi, senza doverti fisicamente recare agli uffici.

Ti è mai capitato di stare in fila per ora alle Poste, all'INPS, o all'Ufficio Entrate? Ecco, quanti soldi ha perso per questo motivo la tua azienda? Grazie a questo nuovo portale, potrai migliorare la tua efficienza, ma anche quella dei tuoi collaboratori.

Un sogno? **È uno strumento digitale che devi avere.**

Sfortunatamente, l'educazione digitale nel nostro paese è ancora piuttosto carente, per cui affidati ad esperti per la creazione dei profili, e fatti spiegare per bene come poter operare in totale autonomia.

IN CONCLUSIONE

Oggi gestire un'azienda senza prestare adeguata attenzione alla presenza digitale è da folli.

Certamente esistono cose molto più importanti: la passione, l'eccellenza, il prodotto, il rapporto con i tuoi uomini, la tua famiglia, l'etica, i valori.

Ma per quanti valori possano guidarti e per quanta passione tu possa metterci, nel mondo di oggi che è in continua evoluzione tecnologica se non presti attenzione alla tua presenza online, ben presto sarai tagliato fuori da ogni transazione, sia con i tuoi clienti, che con i tuoi partner.

Buon Lavoro

Claudio Masin