

Tutto quello che occorre sapere per essere vincenti sul web!

Affrontare il web efficacemente

[Home](#) [I 16 fondamentali del Marketing WEB](#) [Articoli](#) [Contattami](#) [About me](#) [WEBLOG](#)

Fare marketing con i Social Network

Cambia il modo di relazionarsi e cambiano le abitudini degli uomini. I social media hanno aggiunto un elemento "partecipativo" della relazione: l'individuo non riceve solamente le informazioni, ma ha la possibilità di prendere parte alla creazione e alla distribuzione dei contenuti. Quindi i social media costituiscono un nuovo modo per capire l'interazione dei singoli utenti con i contenuti dei brand e ciò avviene attraverso publisher online, social network, blog ed applicazioni.

I **consumatori che sostengono un brand**, diventandone amici o registrandosi per seguirne gli sviluppi, permettono di convalidare il lavoro dei marketer e attivare la distribuzione virale dei loro brand nei diversi canali. Il luogo dello scambio "sociale" non è un luogo fisico, se non raramente, ma la sincronia di emozioni, scambi di idee, di impressioni e di ricordi affidata alla tecnologia ed al suo straordinario potere di mediazione.

Oltre la metà degli utenti **Facebook** non sono studenti ed il **gruppo** che negli ultimi mesi **cresce con il maggior ritmo è quello che supera i trent'anni di età**. Per le nuove generazioni i social network rappresentano un'innovativa forma di interazione e di costruzione di nuove relazioni, o presunte tali. Per le generazioni "mature" la nuova tecnologia ha in larga parte favorito la riattivazione di relazioni sociali passate, di contatti ibernati, dimenticati o rimasti inattivi per lungo tempo. Così, Facebook funziona per molti come una vera e propria macchina del tempo. Vecchi compagni, colleghi, amici, vicini di casa e semplici conoscenti si ritrovano scambiando immagini e ricordi del passato.



ALTA FORMAZIONE x il WEB

Sai come scrivere una **MAIL EFFICACE** e che sappia attirare l'attenzione? Conosci quanto sia importante l'oggetto? [Clicca qui](#)

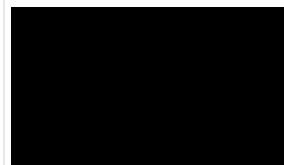
Fare marketing con i **SOCIAL NETWORK** un'opportunità da saper cogliere, ma bisogna comprenderne le modalità. [Clicca qui](#)

Caimi Ospite a Canale 5

Maurizio Caimi ospite di Barbara d'Urso nella trasmissione Pomeriggio Cinque: I social network ed i giovani un rapporto complesso, delicato e controverso.



WEB WORKING WOMEN



Il video dell'evento

Web marketing, studenti 2.0 nelle aziende piacentine.

Saranno oltre un centinaio i ragazzi delle scuole superiori piacentine che si occuperanno della gestione del web marketing.... [leggi](#)

WebLog SOMMARIO

- [Web marketing, studenti 2.0 nelle aziende piacentine](#)
- [Marketing con Facebook - Kellogg's case](#)
- [Web Marketing in Azienda con successo](#)
- [Social Network: il marketing oggi](#)
- [Semplificare la complessità del web](#)
- [L'Oggetto della mail, il segreto](#)

LinkedIn è diventato il riferimento per il mondo del lavoro, dove manager, consulenti, professionisti, fanno network per trovare nuove occasioni, sinergie e sbocchi professionali, ma anche nuove opportunità per fare business.

Twitter viene usato spesso in affiancamento ai call center ed è divenuto un canale di relazione primario nell'assistenza ai clienti.

YouTube oltre ad essere un canale per la diffusione di filmati è anche un ottimo supporto alle attività di marketing che un'azienda può attivare sia per la diffusione del prodotto che per valorizzazione del brand.

Dal punto di vista delle imprese, sappiamo con buona certezza che le reti sociali rappresentano potenti canali di influenza e cambiamento nei comportamenti sociali e, di conseguenza, anche dei comportamenti di consumo. **Le reti sociali hanno uno straordinario potenziale di contagio e diffusione di "modelli" di consumo.**

Di conseguenza il Social Networking è diventato un ambito di sperimentazione importante per il marketing a cui le aziende, al passo con i tempi, non possono sottrarsi.

Inoltre, e non è certo una cosa secondaria, se usati in maniera corretta ed assidua rappresentano una via low-cost per dare servizi e raccogliere importanti informazioni sui trends di mercato, feedback di prodotto, sulla percezione del brand e sui consumatori, sono cioè un canale diretto e continuo di input fondamentali per la crescita delle imprese.

Ultima nota, per le aziende è un impegno da non prendere assolutamente sotto gamba. Partecipare al "Network" significa investire tempo, risorse e "voglia di comunicare" ed una volta iniziato il percorso, abbandonarlo significa aver fallito... e questo al mercato non piace molto.

08/mag/2010 22:02

[del successo](#)

- [Fare marketing con i Social Network](#)
- [Email marketing: mantenete la connessione aperta](#)
- [Rifare il look al sito web è sempre necessario?](#)
- [Il vero maestro è il consumatore](#)

7 REGOLE D'ORO per il WEB

[Per una efficace e corretta presenza sul web >>>](#)

I 16 fondamenti del Marketing Web

- [Il Web un media strategico per le imprese](#)
- [Mutamenti della rete](#)
- [Principali colori in comunicazione](#)
- [10 errori e-mail da evitare!](#)
- [Colore, Forma, Tipografia](#)
- [Il Web Marketing](#)
- [SEM - Il Pay x Click nei motori di ricerca](#)
- [SEO - Ottimizzare il sito Web per i motori di ricerca](#)
- [News letter ed e-mail marketing](#)
- [Fidelizzare ed acquisire clienti con l'e-mail marketing](#)
- [Il comportamento di chi utilizza i motori di ricerca](#)
- [Il Page Rank](#)
- [Il rischio Bad Optimization](#)
- [Il sito Web efficace](#)
- [L'immagine coordinata nel Web](#)
- [Le mailing list](#)

Articoli

- [La mail è un dialogo con le persone non un sms](#)
- [Il contenuto come "Drive Action"](#)
- [7 Regole D'oro per esaltare la presenza sul web](#)
- [E-mail marketing: ancora tanta confusione](#)
- [Marketing comportamentale sul web](#)
- [Modelli comunicativi nel marketing di relazione](#)
- [Le PMI ed il WEB: paura e amore per un media estremamente strategico 2°](#)
- [Le PMI ed il WEB: paura e amore per un media estremamente strategico 1°](#)

Member
of International Coach
Federation



