



## **La nascita della tua azienda e i Social**

L'hai sognata, desiderata, non ci hai dormito tante notti.

Hai fatto cose giuste, cose un po' meno giuste, ti sei fidato, hai temuto, hai fatto mille domande in giro. Poi sei partito, dedicando tutti i giorni la massima attenzione verso ogni singolo aspetto della tua attività. Presente sempre, anche quando pur avendo delegato alcuni aspetti della tua attività a persone di fiducia hai poi voluto controllare tu stesso.

Qualcuno, poi, ti ha detto: "Crea una pagina Facebook". E tu ci hai provato ma hai visto che ci vuole tempo, quasi lo stesso di quello che normalmente impieghi per il tuo lavoro. E allora cosa hai fatto? Hai affidato a qualcun altro la gestione di quella tua pagina e la scelta l'hai fatta perché hai visto che quel nipote o il tuo commesso o l'amico di tuo figlio sono su Facebook e spesso pubblicano foto o canzoni.

### **Il tuo profilo**

Il tuo profilo sui social è il risultato della tua anima, della tua essenza, dei tuoi valori, della tua mission. Sui social trasmetti le tue idee. Trasmetti il sogno iniziale e tutto il percorso che hai effettuato per arrivarci. Mostri i tuoi risultati, la tua struttura, il tuo ufficio e, parlandone, li accarezzi con gli occhi, pieno di orgoglio, come faresti con un figlio.

Dopo tutto il lavoro che hai fatto per farlo

nascere, crescere, acquisire credibilità agli occhi dei tuoi clienti, ora affidi la vetrina sul mondo della tua azienda a chi non ha competenze? Hai scelto personalmente anche le mattonelle del pavimento del retro del tuo magazzino e ora ti affidi al primo che capita?

## **Cosa fa un Social Media Manager per la tua azienda**

Un social media manager è fondamentale per

- descrivere fin dal più piccolo particolare chi sei, qual è il tuo scopo e qual è il



tuo posizionamento.

- fidelizzare i clienti attuali attraverso azioni mirate di marketing.
- farti scoprire da nuovi clienti attraverso sponsorizzate Facebook e Google.

Hai bisogno di una Social Media Manager per trasformare tutto questo in fatturato

## **Un social media ti aiuta a valorizzare la tua unicità**

Innanzitutto, una Social Media Manager vuole conoscerti, parlare con te, per essere il tuo braccio destro, perché se tu “gestisci” la vetrina reale, lei ti deve gestire quella

virtuale.

Insieme a lei riconoscerai la tua unicità e i tuoi punti di forza, affinché possano essere usati e valorizzati al meglio. E poi costruirà una strategia che ti calzerà come il miglior vestito che indossi.

Diegnerà una strategia, che ti calzerà a pennello, sarà costituita da tre punti fondamentali:

### **1. Obiettivi:**

cosa vuoi ottenere, i tuoi bisogni, le tue esigenze, perché sei unico e perché dovrebbero venire da te.

### **2. Target:**

l'individuazione del tuo target di riferimento è importantissimo per la Social Media Manager. Dovrà infatti regolarsi, in base al tuo Buyer Persona, per la costruzione dei contenuti e delle campagne.

### **3. Contenuti:**

individuato il target

- scriverà argomenti interessanti e utili per l'azienda/attività
- sceglierà la piattaforma social più idonea sulla quale puntare maggiormente;
- sceglierà quando postare, conoscendo le abitudini del pubblico.

## **Le competenze di un SMM**

La decisione di affidarsi ad un Social Media

Manager deve essere, pertanto, valutata attentamente poiché, soprattutto in un momento storico come questo, lei può essere la soluzione a tutte le tue necessità.

Ma andiamo a vedere insieme quali sono le sue competenze:

- La conoscenza dei principali Social Media e delle principali piattaforme di web marketing, con tutte le caratteristiche e le opportunità che offrono.
- La capacità di analizzare i dati e agire di conseguenza.
- Tanta, tanta creatività nell'adattare i contenuti delle sue comunicazioni in base al target di riferimento, che insieme a te ha identificato.

Come vedi, sono tante le attività che un SMM può fare per te, basta solo prendere la decisione di voler dare una svolta alla tua attività.

Se pensi che un SMM sia la persona di cui anche tu hai bisogno, contattami, senza impegno, mandando una email a:

[michelaloboscol@gmail.com](mailto:michelaloboscol@gmail.com)