
Read Online Aumenta Le Tue Vendite Online File Type Pdf

As recognized, adventure as without difficulty as experience roughly lesson, amusement, as capably as understanding can be gotten by just checking out a book **Aumenta Le Tue Vendite Online File Type Pdf** along with it is not directly done, you could say you will even more almost this life, in relation to the world.

We meet the expense of you this proper as well as simple pretension to acquire those all. We have enough money Aumenta Le Tue Vendite Online File Type Pdf and numerous books collections from fictions to scientific research in any way. accompanied by them is this Aumenta Le Tue Vendite Online File Type Pdf that can be your partner.

JUSTICE CASSIDY

Neuromarketing e scienze cognitive per vendere di più sul web Dario Flaccovio Editore
La comunicazione di un'azienda veste un ruolo fondamentale nel raccontare la parte più umana della propria realtà e lo scopo condiviso con la comunità. Le aziende sono sempre più percepite come attori sociali e culturali, oltre che economici: vogliamo conoscere non solo i loro prodotti e i loro servizi, ma soprattutto la visione, i valori a cui si ispirano e lo scopo che li caratterizza. Si tratta di una vera e propria rivoluzione per una categoria abituata a pensarsi in base ai numeri di fatturato. People buy people: è molto più che una strategia, è una nuova visione con cui le aziende devono confrontarsi e in questo libro l'autrice ne spiega origini e applicazione. Nel testo vengono approfonditi i cambiamenti della comunicazione attuale e analizzati tutti i canali più utili per le aziende dal punto di vista della comunicazione human to human e del purpose marketing. Oggi infatti è tempo per la comunicazione aziendale di riscoprire il valore del brand come attore di significato e di relazione con la sua comunità, virtuale e reale. Il libro è rivolto principalmente a due categorie: • comunicatori d'impresa (giornalisti, blogger, social media manager, digital strategist, influencer, ma anche grafici, web master e marketer) che potranno trovarvi un percorso per costruire e confrontarsi su questa nuova sensibilità di mercato. Il testo è particolarmente utile ai giornalisti che vogliono affacciarsi al mondo della comunicazione aziendale, integrando le proprie conoscenze professionali con una visione human to human come punto di contatto tra online e offline; • imprenditori, che potranno rinnovare la loro visione e introdurre nella comunicazione aziendale una nuova sensibilità da valorizzare o da sviluppare. La comunicazione human to human è un linguaggio che tutte le aziende possono imparare a parlare, senza alibi riguardanti dimensioni o fatturato. Le case histories che troverai in queste pagine vengono spesso da esempi di aziende strutturate e di brand internazionali; vi sono tuttavia anche storie di piccole aziende, che hanno declinato la visione H2H nella propria realtà aziendale, attraverso piccoli ma essenziali cambiamenti.

Triplifica le tue conversioni immediatamente! Dario Flaccovio Editore
Comprendere le regole dell'ecosistema Facebook Ads si può! Leggendo il libro Facebook Ads in Pratica, scoprirai come avere un vantaggio concreto sulle migliaia di inserzionisti concorrenti, massimizzando il ritorno sui tuoi investimenti pubblicitari su Facebook e Instagram. Ma soprattutto, ti avrai un METODO PRATICO e replicabile nei tuoi progetti sin da domani, qualunque sia il tuo settore di tuo interesse, la dimensione del tuo pubblico o il tuo grado di preparazione attuale. Sotto la guida dell'autore, Michael Vittori, imparerai a creare messaggi efficaci dalla grafica al copy

trovando il pubblico giusto, grazie a un funnel di acquisizione basato sul processo d'acquisto degli utenti. In pochi passi scoprirai come sfruttare le potenzialità del pixel e del machine learning, come studiare le mosse dei tuoi competitor e come interpretare i dati statistici necessari per ottimizzare le tue campagne. Con un solo obiettivo: generare lead, vendite e clienti.

Come vendere di più nel tuo ambulatorio Youcanprint

Ciao e grazie per aver acquistato questo eBook. Il tuo acquisto è veramente molto importante, da oggi infatti potrai finalmente capire come creare la TUA lista di iscritti alla tua Newsletter. Di solito, dopo aver letto innumerevoli articoli e consigli di esperti, letto a appreso le molte storie di successo di persone che sono riuscite a creare una piccola fortuna con le loro newsletter, finalmente si decide di crearne una propria. Poi però succede che quando pensi di aver appreso tutto quello che c'è da sapere sulla costruzione di una lista e seguito tutti i loro consigli, non riesci a realizzare un minimo risultato. In realtà, il pericolo è quello addirittura di rimetterci. Forse pensi sia il caso di pagare uno scrittore professionista per l'invio dei tuoi messaggi o che ci siano delle spese da sostenere per costruire una grande lista, o se anche hai numerosi iscritti, forse sono pochi quelli che effettivamente acquistano da te, e questo rende i tuoi profitti molto inferiori alle aspettative. Ti rendi conto di tutto questo di solito dopo un paio di mesi, quando vedi le tue statistiche e le cifre di vendita. Ma cosa potresti aver sbagliato? Perché altri sono riusciti dove tu hai fallito? Bhè, personalmente posso dirti che l'errore più comune sta a priori del costruire una lista. Quello che voglio dire è che spesso si sceglie un argomento, una nicchia di mercato, un tema che si "presume" possa essere molto popolare, quindi che faccia facilmente guadagnare denaro, quando poi non è così. Questo è solo un esempio. Solo perché hai delle persone iscritte alla tua newsletter non significa che queste acquistano immediatamente tutto ciò che gli proponi. In questa Guida ti darò alcuni consigli, validi soprattutto per coloro che hanno iniziato a costruire una lista e hanno fallito. Bhè, sappi che con queste Strategie è possibile ringiovanire il tuo Business e portarlo al successo. Per coloro che invece devono ancora iniziare, ecco tre veloci e semplici metodi per costruire una proficua Lista di Iscritti. 1. Fai in modo che i tuoi Clienti si fidino di te e dei tuoi Prodotti Non basta mettere online una Squeeze Page per far di te un esperto e un Marketer di successo. Scrivi molti articoli e crea un Blog sul tuo Argomento di competenza, prima di avviare la costruzione della tua lista. Scrivi circa l'argomento che meglio conosci e che vuoi utilizzare per il tuo Sito e/o Prodotto. Prova a frequentare qualche Forum per acquisire conoscenze interessanti circa i bisogni e i desideri delle persone, così come i loro problemi ed esigenze. Iscriverti a questi Forum è davvero un'ottima Strategia. Fornisci consigli e dai aiuto con le tue strategie. Quando senti che i lettori hanno fiducia in

te, quello sarà il momento migliore per iniziare a costruire la tua lista. Puoi iniziare a crearla proprio dal forum stesso, magari chiedendo agli altri utenti di unirsi, se è permesso. Metti un Link al tuo Sito in modo che gli utenti possano essere in grado di vedere il tuo Business. La verità ovviamente è che i primi guadagni arriveranno solo quando i tuoi iscritti e lettori crederanno in te e avranno fiducia in ciò che dici e proponi. Le persone vogliono prodotti o servizi che valgano davvero i loro soldi, non acquisteranno mai da te o da un tuo consiglio, se non ti conoscono.

2. Trova un Prodotto o Servizio che le persone vogliono o di cui hanno bisogno Anche se può non essere il tuo forte, prova in alternativa a creare tu stesso un prodotto da proporre, magari da un argomento che hai studiato e imparato a conoscere bene. Investi il tuo tempo, sforzi e denaro che potresti vendere e che i tuoi futuri clienti e iscritti possano utilizzare e trovare utile. Anche se è giusto dire che è meglio vendere qualcosa che abbia un forte interesse generale, è anche giusto precisare che non tutte le persone hanno gli stessi interessi, quindi puoi tranquillamente decidere di promuovere qualche prodotto che non è del tutto famoso o popolare. Fai qualche utile ricerca per capire fino a dove potrebbero arrivare i tuoi profitti, la potenziale diffusione di tale prodotto e gli iscritti interessati a quell'argomento, prima di partire.

3. Fai amicizia con altri utenti Questo è di fondamentale utilità, soprattutto se si tratta di qualcuno che ha già lanciato un suo prodotto o una sua lista. Queste Persone hanno già una certa esperienza in quel settore e sicuramente non c'è miglior insegnante che l'esperienza diretta. Mentre con gli articoli pubblicabili su Internet sono di una certa utilità, non c'è niente di meglio che ottenere l'aiuto di una persona di fiducia. Gli esperti Marketer o gestori di newsletter saranno in grado di dirti cosa fare e cosa non fare, perché sono passati già attraverso determinate situazioni. Anche se ovviamente ogni persona è diversa e vive situazioni differenti, i consigli generali che possono darti sono molto utili. Ci sono molte cose da evitare nel mondo dell'eMail marketing e queste persone saranno in grado di dirti quali. Infine, ricorda che per costruire una lista di successo non bastano 24 ore. C'è bisogno di molto sforzo e preparazione. Costruire una lista di email da zero, così come mantenerla e gestirla correttamente e allo stesso tempo mantenerne la qualità e continuare la sua crescita, non sono cose che vanno lasciate al caso. Dovrai essere ben organizzato e gestire il tutto correttamente. Sii sempre disponibile con i tuoi iscritti, dai loro aiuto in caso di necessità e vedrai come saranno disposti ad acquistare da te!

I Questo ebook trovi: Introduzione

1. Fai in modo che i tuoi Clienti si fidino di te e dei tuoi Prodotti

2. Trova un Prodotto o Servizio che le persone vogliono o di cui hanno bisogno

3. Fai amicizia con altri utenti

Capitolo 1-Cose di cui hai bisogno per costruire la tua Lista

1. Metti un bel Form nel tuo Sito che segua immediatamente i contenuti

2. Come accennato in precedenza, la cosa importante è rendere la tua Home Page molto, molto professionale

3. Fornisci dei buoni prodotti e servizi

4. Metodi per ottenere iscritti alla tua Newsletter velocemente

Capitolo 2-Come Costruire una Lista di Afferzionati

Capitolo 3-Come Attrarre l'Attenzione dei tuoi Lettori con l'Oggetto

Capitolo 4-Come ottenere più Iscritti

Capitolo 5-E' davvero utile Scrivere Articoli per Sviluppare la tua Lista?

Capitolo 6-5 Cose da Considerare quando Pubblichiamo una Newsletter

1. Assicurati che i Contenuti della tua Newsletter riguardino strettamente la tua Attività o l'argomento del tuo sito

2. Garantisci di scrivere bene e di includere informazioni ricche di utilità

3. Controlla due volte i messaggi prima di inviarli

4. Provvedi sempre nuovi messaggi con nuove informazioni ai tuoi iscritti

5. Operazioni da Evitare Durante l'Invio della Newsletter

Capitolo-7 metodi per guadagnare soldi con la tua lista

Google Ads per e-commerce Dario Flaccovio Editore

Il mondo di internet, in costante evoluzione, ha determinato cambiamenti radicali nel modo in cui le aziende (piccole, medie, grandi), ma anche liberi professionisti, imprenditori e aspiranti imprenditori del web, gestiscono la propria attività. Sono finiti i giorni in cui la carta stampata e la radio (o la televisione) erano considerate le uniche vie di comunicazione per raggiungere le masse.

L'evoluzione di Internet ha causato una rivoluzione soprattutto nei settori della pubblicità e del marketing. La realtà del web è diventata la modalità di comunicazione più efficace e oggi milioni di aziende in tutto il mondo si impegnano in attività commerciali online in un modo o nell'altro. Anche le aziende che gestiscono attività fisiche, hanno ormai sempre - in parallelo - anche una presenza online e si affidano ampiamente alle campagne pubblicitarie e di marketing online per raggiungere milioni di potenziali consumatori, creare consapevolezza del marchio e promuovere i propri prodotti e servizi. Riconoscendo l'importanza del marketing e della pubblicità online, le aziende combattono ogni giorno una guerra incessante per migliorare la propria visibilità, attirando sempre più traffico verso i loro siti web. I marketer e gli inserzionisti online integrano costantemente varie tattiche e strategie per attirare l'attenzione delle masse di visitatori e distinguersi dai loro concorrenti. Quindi ci sono diverse forme di marketing online attraverso le quali si possono scalare le classifiche dei motori di ricerca online, una delle quali è il Video Marketing. In questo ebook trovi: Introduzione. Video Marketing. Perché usare i video. Come fare video marketing. Diverse categorie di video. Video di intrattenimento. Video promozionali Video informativi Video e obiettivi di business. Individuare uno stile di video. L'importanza dei video per il tuo business. Come realizzare i tuoi video. Ulteriori suggerimenti per la realizzazione dei tuoi video. Riprese video: dettagli tecnici Conclusione.

Il primo manuale operativo per consulenti di Web Marketing Blu Editore

All'interno di questo libro scoprirai: COME FOCALIZZARE I TUOI OBIETTIVI Come incrementare la tua produttività formulando obiettivi chiari e definiti. Come focalizzare e collocare nel giusto ordine di importanza gli obiettivi primari e quelli secondari. Come formulare uno schema degli obiettivi completo e ricco di informazioni. Come capire e determinare qual è la tua posizione di partenza. COME ORGANIZZARE LA GESTIONE DI TEMPO E RISORSE Impara a non sottrarre tempo al riposo e agli affetti per evitare le conseguenze negative. Come pianificare giornalmente le attività in base alla priorità e al tempo necessario per svolgerle. Come utilizzare gli strumenti del web e del pc per sincronizzare e pianificare gli eventi. Come riconoscere ed evitare le distrazioni e le perdite di tempo praticando l'autodisciplina. COME SFRUTTARE LE TECNOLOGIE DEL WEB PER LA PRODUTTIVITA' Come riconoscere e scegliere il servizio di hosting ideale per incrementare la tua produttività online. Come risparmiare tempo e risorse utilizzando i sistemi autoresponder. Come incrementare la produttività anche nelle fasi post vendita, assistenza e supporto grazie agli help desk online. COME OTTIMIZZARE LE TUE CAPACITA' Come sfruttare al meglio il tempo a disposizione per acquisire nuove capacità e competenze. Come sfruttare il web per la tua formazione e specializzazione lavorativa. Come affinare le tue doti di osservatore per migliorare i tuoi metodi di lavoro. COME RICONOSCERE IL MOMENTO DEL TIME-OUT Come abbassare il tuo livello di stress e aumentare sensibilmente la qualità e la produttività del tuo lavoro. Come programmare le pause periodiche e ricorrenti per ottimizzare e incrementare la tua produttività. Come ottenere maggiori risorse sia fisiche che mentali per migliorare le tue performance lavorative. COME GESTIRE OUTSOURCING E

LAVORO DEL TEAM Come e quando è necessario affidare il lavoro a risorse esterne. Come creare un ambiente dinamico e stimolante all'interno del tuo team di lavoro. Come scegliere i tuoi collaboratori basandoti su dinamicità, predisposizione ai rapporti interpersonali e problem solving.

Fare Soldi Online con Ebay. Guida Strategica per Guadagnare Denaro su Ebay con gli Annunci e le Aste Online. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis) Dario Flaccovio Editore

Che fine ha fatto, nell'epoca delle pandemie, il mondo culturale? Per nostra fortuna non ha smesso mai di esistere e di operare, sebbene in formule diverse. Quel che è certo, però, è che ora si porta dietro gli strascichi di un meccanismo nuovo che mixa la dimensione offline a quella online, del digitale. Scritto così può incutere timore, ma fidati di me! Ho messo nero su bianco una linea guida per permetterti di sviluppare il tuo evento culturale, teatrale, letterario, cinematografico in assoluta semplicità anche attraverso il digitale. Non ne puoi fare a meno, non più. Se sei dunque un novello o se sei un operatore nella sua versione PRO ti consiglio di approfondire lo sviluppo degli eventi culturali applicati al digital marketing. Come utilizzare i social? Come trasmettere online? Soprattutto, a che punto è il mondo culturale, ora? Non ti resta che immergerti nella lettura per scoprirlo!

E-commerce Manager: Come gestire un negozio online che generi profitto nel tempo Dario Flaccovio Editore

Quanto è ancora attuale la frase "La bellezza salverà il mondo"? Quanto i consumatori sono interessati al concetto di Bello e alle sue declinazioni nei canali comunicativi più usati? In questo libro l'autrice ti prenderà per mano mostrandoti come il Bello (quello con la B maiuscola) sia cambiato profondamente nel tempo e soprattutto negli ultimi anni. Vedrai così i nuovi parametri che definiscono questo concetto: essere democratico, inclusivo, accessibile e sostenibile, oltre a dover esprimere emozioni in maniera iconica. I brand del mondo della moda e non solo sembrano aver imparato questa lezione e stanno attuando numerose strategie comunicative volte ad esprimere un nuovo modo di definire i prodotti attraenti per un consumatore sempre più connesso ed esigente. Tutti questi elementi devono essere tenuti in forte considerazione quando si parla di personal branding e strategie comunicative per il web e i social media: come essere efficaci esprimendo e divulgando prodotti e servizi belli in senso lato? In questo libro scoprirai tutti gli strumenti pratici di cui hai bisogno e numerosi esempi dai quali lasciarti ispirare.

Marketing per gli eventi culturali - Tecniche e suggerimenti per passare dall'off all'online Dario Flaccovio Editore

"Un gioiello, da leggere assolutamente" (P. Borzachiello); "Da avere, da leggere, da applicare" (A. Beltrami); "Se non fosse così utile come testo tecnico per chi opera nel marketing digitale, lo consiglierei come libro per imparare qualcosa di se stessi" (F. Margherita). Queste sono solo alcune delle testimonianze che il mio libro ha collezionato. Ora, a tre anni di distanza, ho sentito di farne l'opera completa che avrei sempre voluto scrivere: più dettagliata, più ampia, con più contributi ed esempi trasversali. Ancora più utile. Ho scritto ogni riga con l'obiettivo di trasferirti un approccio operativo riutilizzabile in qualsiasi progetto web tu debba affrontare. L'Emotional Journey è infatti un modello mentale basato sui 5 micro-momenti emotivi che caratterizzano il processo decisionale dell'utente online. Ognuno di noi, nel compiere un'azione sul web (acquisto, o iscrizione, ecc.), vive una sequenza di stati d'animo comuni e prevedibili. Se conosci l'esatta natura di questi micro-

momenti emotivi, potrai intervenire con il giusto meccanismo psicologico in ogni sequenza, motivando nel modo più efficace il passaggio alla successiva, fino al compimento di tutto il percorso di conversione del tuo utente.

LA TUA IMMAGINE ON E OFFLINE Bruno Editore

Sei insoddisfatto delle vendite di un tuo prodotto anche se sei convinto che sia di qualità? Pensi di aver fatto tutto il possibile per rendere appetibile il prodotto al pubblico? Soffermati a riflettere sulla pagina di vendita? Chiediti se tu acquisteresti leggendo quella pagina? Il punto è che se anche hai centinaia o migliaia di visitatori ma la tua pagina non li fa convertire in clienti il risultato non è raggiunto. La pagina di vendita è quindi fondamentale e deve essere scritta in un determinato modo, deve avere carattere fortemente persuasivo, non ti sto dicendo di mentire, devi avere un prodotto di qualità che dia benefici reali ai clienti ma la pagina deve trasmettere questi benefici! Leggendo questa Guida di 54 pagine Imparerai le strategie per creare una pagina di vendita efficace ed altamente persuasiva: -Come stabilire una relazione con i tuoi clienti -Come infondere fiducia e sicurezza nei visitatori -Come comunicare e scrivere in modo persuasivo -Come Creare Lettere di Vendita che Triplicano le tue Conversioni sfruttando 16 strategie di marketing! -Come aumentare sensibilmente le tue conversioni di vendita attraverso 10 strategie del web -Potrai effettuare il download immediato di 2 software gratuiti che ti permetteranno di rendere "Speciali" le tue pagine di vendita e Molto altro Ancora ... Leggi subito questa guida, nei prossimi cinque minuti 5 visitatori potrebbero essere scappati dalla tua pagina di vendita! Trasforma i visitatori in clienti ora! Ebook con diritti di rivendita! Puoi vendere questo ebook e tenere per te il 100% del guadagno!

Neuromarketing per il turismo online - Aumenta le tue prenotazioni dirette con un approccio scientifico e data driven Blu Editore

Circa 10 anni fa il mondo del lavoro è stato invaso da una nuova epidemia che colpiva tutti i responsabili marketing e creativi delle aziende. L'epidemia si chiamava: web marketing manager! Qualsiasi preparazione precedente veniva cancellata per esaltare questo nuovo approccio. Tutti diventavano magicamente esperti e si vendevano come guru, specialist, fondatori di metodi innovativi. Ma le competenze e le qualità richieste dove venivano apprese? Il fai da te del web marketing è iniziato così: selvaggiamente. Ancor oggi viviamo di questo pressappochismo che porta le aziende a non fidarsi più dei professionisti del settore e a diffidare degli esperti last minute. Web Marketing Manager & Digital Strategist è il primo manuale italiano, scritto da docenti universitari che sono anche professionisti del mondo web, che delinea le competenze e le professionalità richieste alle figure di web marketing manager & digital strategist. L'esperienza e l'alta preparazione dell'autore e dei contributori, l'assiduo contatto con le grandi aziende italiane hanno portato alla nascita di questa bibbia delle nuove professioni web. Nel volume troverai tutte le competenze e abilità richieste a queste figure professionali, e le modalità di formazione e di conoscenze necessarie per specializzarsi in questo settore e ottenere successo.

Fare Soldi Online con Blog e Minisiti. Guadagnare su Internet nell'Era dei Social Network e del Web 3.0. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis) Dario Flaccovio Editore

In qualsiasi zona si trovi il tuo locale, adesso puoi affollarlo di clienti ogni giorno. Questo moderno manuale all'avanguardia ti rivela tutti i segreti e le tecniche esistenti nel marketing della ristorazione. Adesso sono tue le strategie e le tattiche per acquisire nuovi clienti adatti al tuo target,

e renderli per sempre tuoi ospiti abituali. I sistemi sono facili da eseguire, una volta che questi metodi sono stati attivati all'interno della tua attività, anche il tuo esercizio potrà essere annoverato tra quelli che hanno un successo permanente.

Email Marketing - Acquisisci clienti e aumenta le tue vendite: quello che ogni imprenditore dovrebbe sapere sull'acquisizione clienti Youcanprint

LinkedIn Tips è un agile manuale, articolato su 101 domande chiave, grazie al quale potrai esaminare la tua presenza e attività su LinkedIn e verificare quanto sia efficace nell'uso di questo social network per raggiungere i tuoi obiettivi di marketing e business come:

- sviluppare il tuo personal brand
- identificare e trovare potenziali clienti
- generare un flusso costante di lead qualificati
- incrementare la visibilità della tua azienda
- farti trovare da potenziali datori di lavoro, partner o collaboratori.

Il libro contiene una serie di tips su LinkedIn, spunti e trucchi operativi da mettere immediatamente in pratica per ottenere dei risultati tangibili. Ogni scheda risponde a una specifica domanda ed è corredata da immagini, spiegazioni e inviti alle azioni da intraprendere. Non è obbligatorio seguire la sequenza esatta delle schede, ma puoi decidere su quale aspetto focalizzarti maggiormente, in base alle tue esigenze.

Aumenta le Tue Vendite Online Dario Flaccovio Editore

Per la prima volta le tecniche di comunicazione usate dai grandi player del turismo online vengono analizzate, spiegate e declinate per esser applicate ai siti web di bed and breakfast, hotel, catene alberghiere e destinazioni turistiche. Queste tecniche si basano sugli studi di neuromarketing, l'affascinante connubio tra neuroscienze e marketing, la metodologia che studia i comportamenti emotivi dei viaggiatori durante i processi di prenotazione. Uno straordinario percorso alla scoperta dell'importanza delle emozioni nella comunicazione online, della decodifica delle stesse e di come applicarle in modo semplice ed efficace, per aumentare il valore percepito e condurre il cliente alla prenotazione. Un manuale scritto da ricercatori che dedicano il loro tempo alla meticolosa analisi delle emozioni provate durante il processo di prenotazione da centinaia di viaggiatori di tutta Europa.

Web Marketing per Artigiani Dario Flaccovio Editore

Programma di Vendere con il Blog Trucchi e Strategie per Aumentare le Vendite dei Tuoi Prodotti e Servizi Attraverso il Blog COME CREARE GLI ELEMENTI DISTINTIVI DEL TUO BLOG Come rendere il tuo blog attraente per i tuoi utenti. Come scegliere un nome e creare un logo accattivante. Come differenziarsi dalla massa attraverso la definizione dell'elevator pitch e del tema grafico. COME SCRIVERE UN ARTICOLO INDIMENTICABILE Come scrivere articoli indimenticabili per guadagnare autorevolezza e traffico web. Come applicare la scrittura persuasiva al tuo blog. Quali sono i 3 aspetti fondamentali per creare un blog di successo. COME SVILUPPARE LA TUA CREDIBILITA' ONLINE Come vendere i tuoi prodotti e affermare il tuo brand. Come far conoscere le tue competenze attraverso le tecniche di blog marketing. Come aumentare le vendite dei tuoi prodotti e accrescere la tua autorevolezza.

Strategie di vendita e marketing. Modello innovativo con kit excel per sviluppare piani di marketing - comunicazione - vendite Dario Flaccovio Editore

Hai un negozio o un'attività locale che vende al pubblico? allora fermati! Questo libro svela, per la prima volta e in un modo completamente nuovo, quali sono quelle specifiche tecniche di

comunicazione e marketing che veramente funzionano per le attività locali come la tua. Un manuale diverso da qualunque altro sia mai stato pubblicato finora. È diverso nello stile e nella modalità con la quale imparerai a sfruttare in modo nuovo e potente Google My Business, Google ads express e tutti gli strumenti che Google mette gratuitamente a tua disposizione per consentirti di aumentare in modo incredibile la tua visibilità e notorietà in zona, per darti la possibilità non solo di attrarre nuovi clienti, ma soprattutto di fidelizzarli e farli tornare a comprare da te più e più volte. Ti aiuterà a scoprire come essere più visibile online nella tua zona o nella tua città e come utilizzare efficacemente il copywriting, l'email marketing, i video, Telegram e i social. Lasciati guidare nell'imparare a usare a tuo vantaggio questi strumenti, evitando inutili sprechi in campagne di marketing mal gestite. Lo farà raccontandoti storie vere, quotidiane, di persone e imprenditori che, come te, hanno voglia di ripartire dopo la pandemia di COVID-19. Pronto per scoprire tutti i segreti della local strategy?

Le Tecniche per Chiudere una Vendita Bruno Editore

La scrittura fa parte di noi, delle nostre giornate, del nostro lavoro e in ambito professionale è una delle forme principali usate per scambiare informazioni. Una comunicazione inefficace porta a lavorare sempre in affanno, crea fraintendimenti e genera confusione, ma grazie all'organizzazione è possibile allontanare gli aspetti negativi. Questo manuale ti aiuterà a conoscere i nemici, falsi amici e gli amici della parola scritta. Dalla gestione della conoscenza personale all'allenamento costante, scoprirai come risparmiare tempo ed energia e come focalizzare l'attenzione da riservare all'atto di scrivere e dunque alla scrittura in ogni sua forma, dalla scelta di una singola parola al testo più complesso. Tutto questo grazie a un taglio teorico e pratico, perché è solo dalla collaborazione di queste due aree che si riesce a costruire la propria cassetta degli attrezzi digitali da usare per scrivere meglio. Metodo, flussi di lavoro e strumenti, sono solo alcuni degli ingredienti che troverai tra queste pagine condite dallo stile organizzato di Debora, la Marie Kondo del digitale. Google Ads - annunci ricerca e display. Costruisci, converti e analizza le tue campagne pubblicitarie Dario Flaccovio Editore

Padroneggia l'arte di raccontare i dati attraverso le storie Molti imprenditori, manager o marketer lavorano con i dati, o si trovano in molte occasioni a sviluppare grafici e report per illustrare il proprio lavoro. I dati sono ovunque. Tuttavia, sapere raccontare i dati è una vera e propria arte, che richiede competenze eclettiche e non comuni. Bisogna focalizzarsi sull'audience, sui destinatari delle nostre informazioni. E ancora saper scegliere i dati giusti, e rappresentarli in modo che i segnali significativi emergano dal rumore di fondo. Infine, bisogna organizzare tutte le informazioni in modo che insieme raccontino una storia coerente, visualizzata in modo corretto e, soprattutto, comprensibile a tutti i nostri interlocutori. Nel libro Data Storytelling, l'Autore, Fabio Piccigallo, ti guida a strutturare correttamente le informazioni e a renderle nel modo migliore, affinché il data storytelling diventi una fonte per il tuo successo.

Brand positioning Dario Flaccovio Editore

Sei un Internet marketer? Vorresti diventarlo entro breve tempo? Bene, allora devi sapere che non basta avere a disposizione i prodotti migliori, come non basta generare più traffico web verso il proprio sito. Se vuoi lanciare il tuo business verso il successo devi fare in modo che semplici visitatori si trasformino in acquirenti! Devi fare in modo che il visitatore che arriva sulla tua pagina di

vendita non la abbandoni, ma sia spinto a cliccare sul pulsante "Acquista ora" e portare a termine il processo di vendita. Vorresti conoscere le strategie per triplicare le tue conversioni di vendita? Vorresti imparare i metodi efficaci per convertire un semplice visitatore in acquirente? Preparati perché stai per farlo! Questo ebook ti permetterà di lavorare in maniera efficace e sviluppare un marketing vincente che ti porterà a triplicare le conversioni ed i profitti! Buona Lettura! In questo ebook trovi: Introduzione Capitolo 1: Il Web è cambiato, le regole del marketing Capitolo 2: Perché le persone comprano? Capitolo 3: Concentrati sui Benefici Capitolo 4: Perché non sto vendendo più? Capitolo 5: Il potere della persuasione Capitolo 6: L'importanza della narrazione strategica Capitolo 7: 16 passi per creare lettere di vendita che triplicano le tue conversioni Capitolo 8: 10 strategie del Web per far salire alle stelle le tue conversioni di vendita - Fornire Garanzie al Cliente - Offrire risorse gratuite e bonus - Aggiungere audio e video al tuo sito web - Aprire il tuo Blog - Usare eCovers e grafiche particolari sulla tua pagina di vendita - Non esagerare per non appesantire - La Cover dovrebbe essere visibile nella prima parte dello schermo - Prova il caricamento della tua pagina - Creare prodotti e prezzi per ogni tipo di cliente Capitolo 9: Il Marketing Virale Capitolo 10: Monitorare-Confrontare-Migliorare Conclusione

Come Aprire un Negozio Online Dario Flaccovio Editore

Stai cercando di crearti una scia di clienti soddisfatti che non finisce mai e che contribuiscono fortemente alla crescita del tuo successo professionale e finanziario utilizzando le tue capacità? Non è sempre necessario nascere venditori e investire migliaia di euro per arrivare al tanto successo! Si

può anche aumentare le proprie capacità con un po' di impegno e consigli giusti. Se è questo quello che cerchi, allora stai leggendo l'e-book giusto. Questo manuale diventerà il tuo consulente pieno di dinamismo e ti offrirà tutto il valore e le spiegazioni di cui hai bisogno per realizzare i tuoi sogni di successo. Potrai anche frequentare degli ottimi corsi formativi che ti possano ispirare o aiutare. Però non c'è nulla di meglio di una guida a basso costo direttamente a portata di PC. Giusto? Comincia pure a far esplodere le tue vendite!

LinkedIn Tips: 101 consigli pratici per far decollare il tuo business Dario Flaccovio Editore

Come può uno strumento mutevole come Google Ads essere racchiuso in un libro?". In "Google Ads - Annunci ricerca e display" non scoprirai soluzioni magiche, men che meno pronto uso; questo perché il marketing è in primo luogo sperimentazione e ogni business - anche il tuo - fa storia a sé. No, questo libro non ti indicherà quanto budget impiegare sulla tua prossima campagna, né ti rivelerà "l'unico segreto" per scrivere un annuncio imbattibile. Ti racconterò invece come ottenere queste risposte. Come iniziare a pensare come un advertiser. Scoprirai perché Google Ads rappresenta oggi uno degli strumenti più interessanti per intercettare il tuo prossimo cliente in rete. Partendo dalle campagne in rete ricerca e dalla keyword research, l'autore vira poi verso la rete display, trattando del tracciamento delle conversioni e toccando i fondamentali delle strategie di remarketing. A completamento del testo, si analizzano le basi della raccolta e l'analisi dei dati. Un percorso progressivo, da affrontare alla velocità che ritieni più adatta. Ogni capitolo, per quanto naturalmente connesso ai precedenti, può tuttavia essere affrontato singolarmente. Al fondo di ciascuno troverai una sintesi dei concetti fondamentali trattati.