Lovemark

DIGITAL TAILORED THINKING

SOCIAL E B2B
5 PUNTI CHIAVE

I trend attuali mostrano come negli ultimi anni ci sia stato **un forte incremento del marketing online** a discapito della comunicazione tradizionale.

L'**advertising** è senza dubbio uno degli strumenti digital **con la più forte crescita degli ultimi anni.**

Esistono vari strumenti per fare della **Promozione Online**.

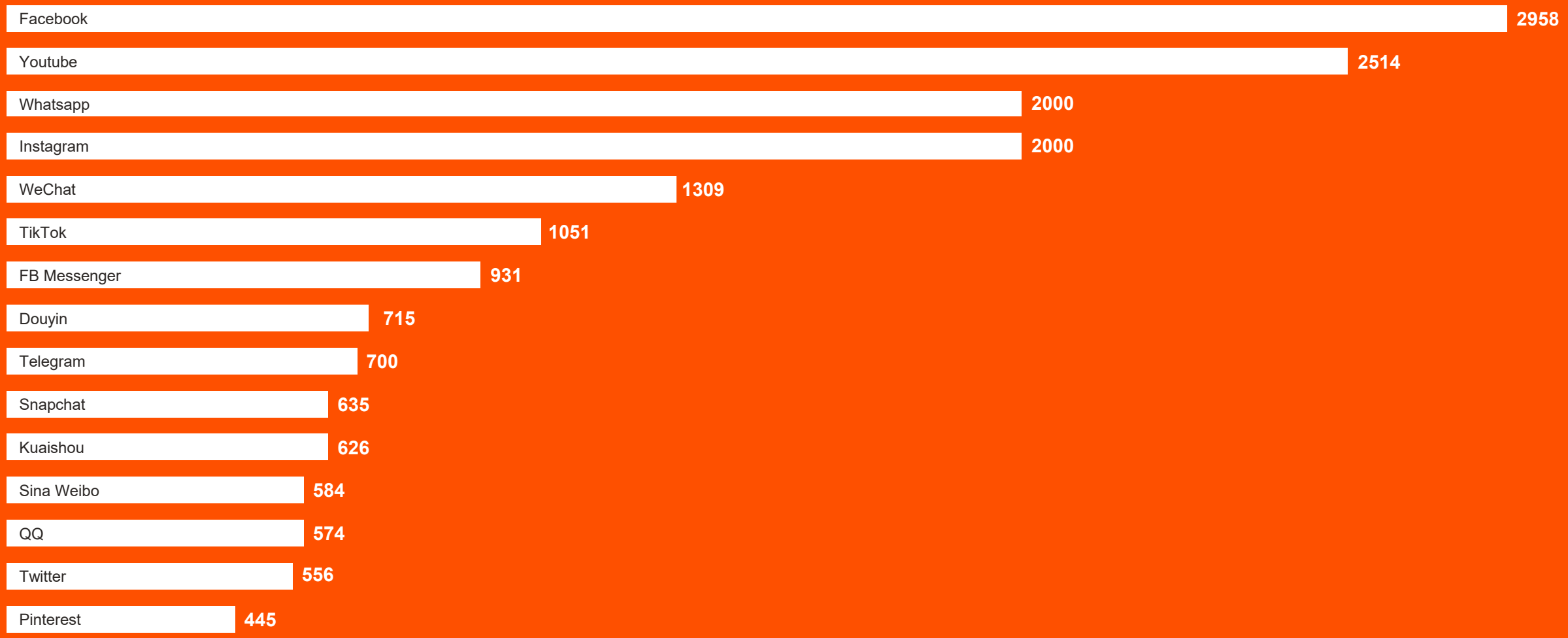
Google ADs resta il canale più utilizzato, nonostante questo assistiamo ad una sempre maggiore crescita delle piattaforme di **Social** e dei loro strumenti di **Advertising**.

Ad oggi vi sono **6 Piattaforme che** contano più di **1 Miliardo** di utenti attivi.

THE WORLD'S MOST USED SOCIAL PLATFORMS

RANKING OF SOCIAL MEDIA PLATFORMS BY GLOBAL ACTIVE USER FIGURES (IN MILLION)

GEN 2023



Lovemark

Fonte: https://datareportal.com/reports/digital-2023-global-overview-report

L’IMPORTANZA DEI DATI

Per le aziende l’adv online è uno strumento sempre più importante nelle proprie **Strategie Promozionali**, perchè a differenza dei canali più “classici”, permette una **maggiore specificità del pubblico** a cui viene erogato il messaggio pubblicitario.

AD OGNUNO IL SUO SOCIAL!

Ci sono canali più **Orizzontali** utilizzati da molte tipologie di utenti, e canali **Verticali** in cui incontrare target specifici, sia B2B che B2C.

8 su 10

Le aziende B2B che rivedranno il mix della propria comunicazione **focalizzandosi sul digitale***

Fonte: Ricerca Sec Newgate Italia insieme all'agenzia Cernuto Pizzigoni & Partners condotta su 100 aziende B2B

ALLA SCOPERTA DI NUOVI CANALI!

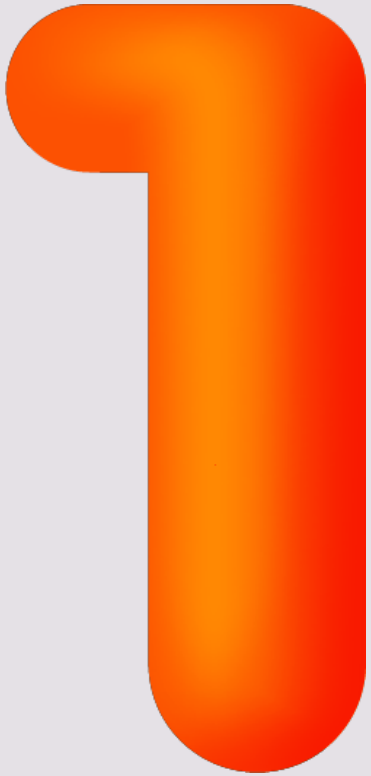
COSA RICERCANO LE AZIENDE B2B:

Disintermediazione comunicazione
Dinamiche relazionali (ascolto)
Attenzione alla brand reputation
Comunicazione interna
Attività di lobbying

COMPRENDERE CHI SONO LE TUE BUYER PERSONAS È FONDAMENTALE

Qual è il **pain** dell'utente?
Quali sono le sue **sfide** quotidiane?
Quali **obiettivi** deve/vuole raggiungere?

5 PUNTI CHIAVE



PRESIDIARE O NON PRESIDIARE, QUESTO È IL DILEMMA!

Considerato il proliferare di nuove piattaforme social vale sempre la pena essere presenti ovunque?

FACEBOOK, VECCHIO SCARPONE?

Il re dei social network trova da sempre, tra gli addetti ai lavori della comunicazione B2B, molti scettici: visto lo scenario attuale vale ancora la pena di inserirlo nelle strategie?

SPOTIFY, METTI UN PO’ DI MUSICA AL TUO BUSINESS!

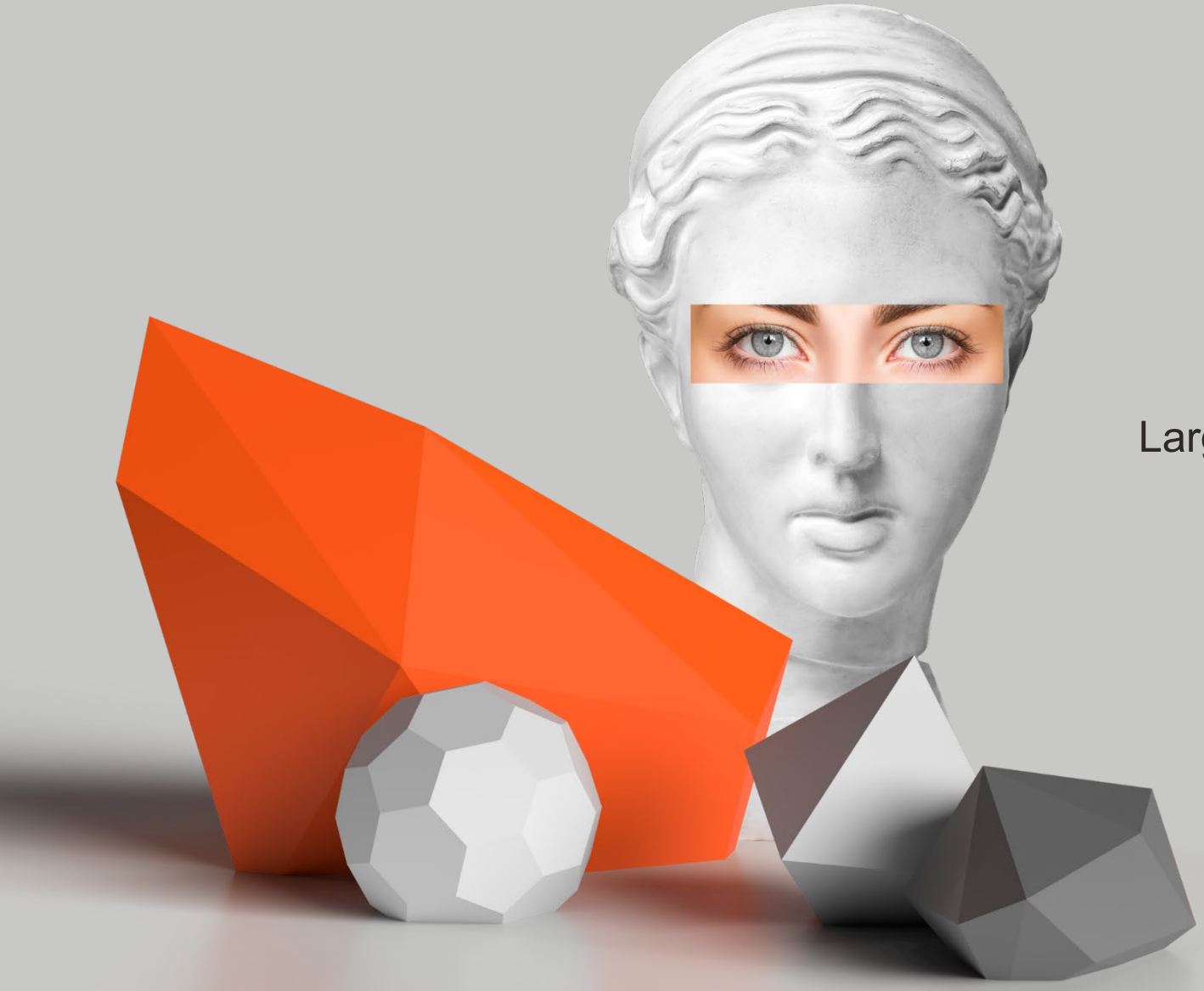
Tra podcast e playlist Spotify registra ogni anno grandi numeri: può essere uno strumento utile anche per le aziende B2B? In che modo può essere sfruttato?

B2C TO B: SI PUÒ FARE!

Molte piattaforme social stanno registrando una crescita costante ed esponenziale ormai da diversi anni.
TikTok, Instagram ed altre piattaforme di questo tipo sono un asset fondamentale per la comunicazione B2C, possono avere la stessa importanza anche per il B2B?

PAESE CHE VAI, SOCIAL CHE TROVI!

Fin’ora abbiamo visto social network forti in Europa e Stati Uniti. Ma se volessimo esplorare altri Paesi c’è qualche canale di cui non si può assolutamente fare a meno?



Lovemark

DIGITAL TAILORED THINKING

Largo Giambellino 4/b, Reggio Emilia – Italy
Tel. +39 0522 273320

Via San Raffaele 1, Milano – Italy
Tel. +39 02 40703362

P.Iva 02366620355
info@lovemark.it – lovemark.it

©Lovemark 2024 - tutti i diritti riservati. E' vietato l'uso, la diffusione e la riproduzione, anche parziale del contenuto.