

# INFLUENCER MARKETING

IL NUOVO MODO DI GENERARE VENDITE

DEFINIZIONE E SCOPO

DOVE SI INSERISCE NEL PROCESSO DI VENDITA

SFRUTTA QUESTE NUOVE OPPORTUNITA' PER RACCONTARTI

UN AIUTO PER LA TUA AZIENDA DA CHI TI CONOSCE

SERVIZI CONCRETI PER RISULTATI CONCRETI

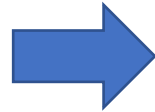


# Definizione e Scopo

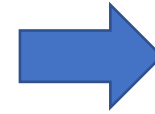
Una strategia di Marketing che utilizza l'influenza di individui chiave o opinion leader, con lo scopo di guidare i consumatori verso determinate decisioni di acquisto.

## LA SUA TRASFORMAZIONE NEGLI ULTIMI ANNI ?

La televisione convenzionale ha perso adepti. L'accesso a Internet si è massificato e ha soppiantato i media tradizionali



I social media sono diventati il principale mezzo di comunicazione di marketing



Questa nuova forma di pubblicità rappresenta una grande opportunità per i brand che vogliono creare nuovi contenuti e raggiungere più persone

## IL VERO MOTORE DI QUESTA STRATEGIA SONO GLI INFLUENCER


Qualsiasi individuo che gode di un riconoscimento pubblico e che utilizza questo riconoscimento per conto di un bene di consumo, apparendo connesso in una pubblicità

# Dove si inserisce nel processo di vendita

Nelle aziende orientate al cliente, l'Influencer Marketing partecipa attivamente alla creazione dell'esperienza di acquisto



## LE DIVERSE FASI DEL PROCESSO DI VENDITA



COMUNICAZIONE DIGITALE  
CAMPAGNE PROMOZIONALI DIGITALI  
STRUMENTI MARKETING DIGITALE

CONOSCENZE E VALUTAZIONE DEI BISOGNI  
DELL'ACQUIRENTE

POSIZIONARE CAPACITA' E PROBLEMATICHE DEL  
CLIENTE DA RISOLVERE

PRESENTAZIONE DELL'OFFERTA

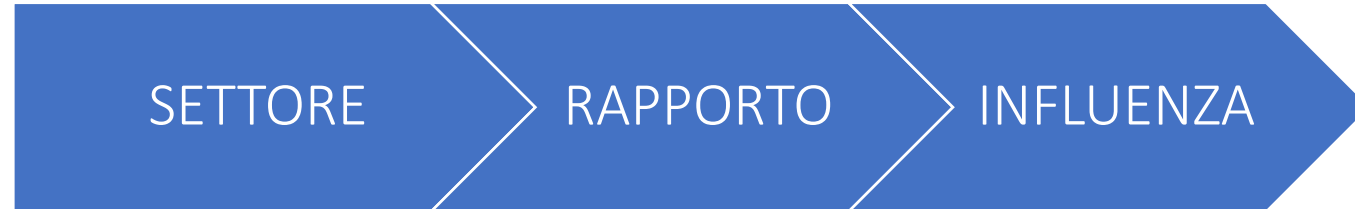
CREAZIONE DI UN PIANO DI LAVORO RECIPROCO

SCelta FINALE DEL PRODOTTO

NUOVO ACQUISTO ORDINE

# Un nuovo modo di generare le vendite

MONITORARE IL SENTIMENTO DEI CONSUMATORI AIUTA A COMPRENDERE IL LORO COMPORTAMENTO



**INDIPENDENTEMENTE DAL SETTORE IN CUI SEI COINVOLTO, ESISTE UN INFLUENCER ONLINE CHE PARLA PER INDIRIZZARE I CONSUMATORI NELLA TUA CATEGORIA**



**IL RAPPORTO CHE SI INSTAURA TRA IL PUBBLICO E CHI DIVENTA PORTAVOCE DEL TUO MARCHIO E' IMPORTANTE**

**GLI INFLUENCER POSSONO RAGGIUNGERE QUALSIASI FASCIA DEMOGRAFICA E CREARE UN LEGAME FORTE CON I FOLLOWER**

# .... nelle diverse fasi del processo di vendita

## SOCIAL SELLING



**OBIETTIVO PRINCIPALE**

**STORYTELLING & BRANDED CONTENT**

**RACCONTARE STORIE**

O si è capaci di raccontare storie in grado di diffondersi o si diventa irrilevanti

- FIDUCIA
- EMPATIA
- CONDIVISIONE

# Cosa fare e come farlo

Se vuoi promuovere i tuoi prodotti non puoi partire da ZERO



# kmsenpai supporta l'implementazione del marketing digitale con i seguenti servizi:

- 1 Customer Centric Approach** – dalla analisi dei fabbisogni – opinioni dei clienti alla Business Digital Strategy, dal ridisegno dei processi di business alla creazione delle competenze interne, dalla attuazione alla transizione (execution),
- 2 Disegno e monitoring dei customer journey per ottimizzare la customer experience** - mappatura del journey, individuazione di opportunità di miglioramento e quick win al fine di ottimizzare la soddisfazione,
- 3 Ridefinizione disruptive dei customer journey per innovare l'approccio al cliente** - riprogettazione dei customer journey del cliente in ottica stato futuro (to be), analisi degli impatti sui processi di CRM & contact monitoring legati all'introduzione di nuovi canali di contatto,
- 4 Omnichannel Lead Management** – profilazione dei lead – prospect – client (Buyer Persona), attivazione della gestione dei Lead uniforme su tutti i canali, empowerment per favorire la cooperazione e l'allineamento di obiettivi delle funzioni coinvolte nel processo Lead Management, adeguamento tecnologico della piattaforma ,
- 5 Piattaforme CRM e CCM** – dall'assessment dei fabbisogni e funzionalità operative alla valutazione delle migliori pratiche del settore, dalla definizione delle aree di miglioramento alla scelta della piattaforma e del system integrator,
- 6 CRM e CCM set-up** –implementazione del customer journey, disegno del flusso di lavoro per area ed utente (workflow user), definizione dei campi - fasi e pipeline personalizzate, integrazione con applicazioni di office automation, training on the job per facilitare il cambiamento,
- 7 Social media marketing** –implementazione e monitoraggio della comunicazione digitale specifica per media; che operi nel B2B o nel B2C, nessuna impresa può ignorare il Social Media Marketing, perché è lì che i clienti passano il tempo e si informano,
- 8 E-commerce** –implementazione e monitoraggio della piattaforma a marchio e/o in un marketplace, per la vendita di prodotti e servizi su sistemi elettronici come Internet o altre reti,

**KMSenpai srl – Consulenza di direzione & Temporary management**

**Sede legale e operativa** : Polo Tecnologico di Pordenone “Andrea Galvani” Via Roveredo 20/b - 33170 Pordenone (PN)

Codice Fiscale e Partita Iva 03093910275 Capitale Sociale € 10.000 i.v.

**Sede operativa TV** : via Aquileia, 1 - 31050 Ponzano Veneto (TV)

[info@kmsenpai.it](mailto:info@kmsenpai.it) | [www.kmsenpai.it](http://www.kmsenpai.it)

**Grazie.**

Le informazioni contenute nel presente documento sono classificate riservate e confidenziali, sono opera di ingegno di KMSenpai srl ad esclusivo uso interno del cliente e non rilasciabili a terze Parti senza l'autorizzazione scritta di KMSenpai srl.

Le informazioni che il suddetto rapporto contiene sono riportate in forma sintetica e possono quindi creare dubbi di interpretazione a chi non ha partecipato alla loro presentazione. Restiamo comunque a disposizione per ogni eventuale ulteriore chiarimento.

