

FUNNEL MARKETING

Il miglior modo per predire il tuo futuro, è crearlo.

IL MARKETING È IL FUTURO

Siamo Meta Marketing, il team di marketing tecnologico che pensa al futuro.

Sappiamo tutti che ci sono tantissime tecnologie di marketing là fuori, con nuove tecnologie che nascono in continuazione. La nostra missione è quella di aiutarvi a trovare la strategia migliore per il tuo business, che vi permetta di connettervi con il vostro pubblico in modo più efficace, di costruire relazioni, di coinvolgerli e di guidarli all'azione.

I nostri sistemi e processi di Marketing Technology sono progettati per assicurarti di ottenere risultati e guidare la crescita della tua attività attraverso un marketing controllato ed efficace.

“Il modo migliore per prevedere il tuo futuro è crearlo”

Viviamo secondo questa filosofia. Modella tutto ciò che facciamo. Possiamo aiutarti a prendere il controllo del tuo futuro e creare risultati incredibili per il tuo business.

Siamo specializzati nella creazione di Funnel marketing utilizzando il processo che leggerai descritto in questa brochure. Il nostro ruolo è quello di lavorare per il tuo business, aiutandoti a capire la tua attività, il potenziale dei tuoi prodotti o servizi e il tuo mercato di riferimento, formulando e implementando una strategia di marketing digitale.



COS'È IL FUNNEL MARKETING?

STRATEGIA MIRATA

La tua strategia deve essere in linea con gli obiettivi del business.

CAPIRE IL TUO PUBBLICO

Capisci qual è il tuo target di riferimento, la tua "audience", a chi servono i tuoi prodotti o servizi.

CREAZIONE DI NUOVE RISORSE

Nel mondo digitale di oggi, abbiamo visto la nascita di 'beni digitali'. I beni digitali includono: documenti digitali, contenuti audio e video.

CREAZIONE DI NUOVE RISORSE

Nel mondo digitale di oggi, abbiamo visto la nascita di 'beni digitali'. I beni digitali includono: documenti digitali, contenuti audio e video.

CREAZIONE DI NUOVE RISORSE

Nel mondo digitale di oggi, abbiamo visto la nascita di 'beni digitali'. I beni digitali includono: documenti digitali, contenuti audio e video.

FOCALIZZA LA TUA STRATEGIA

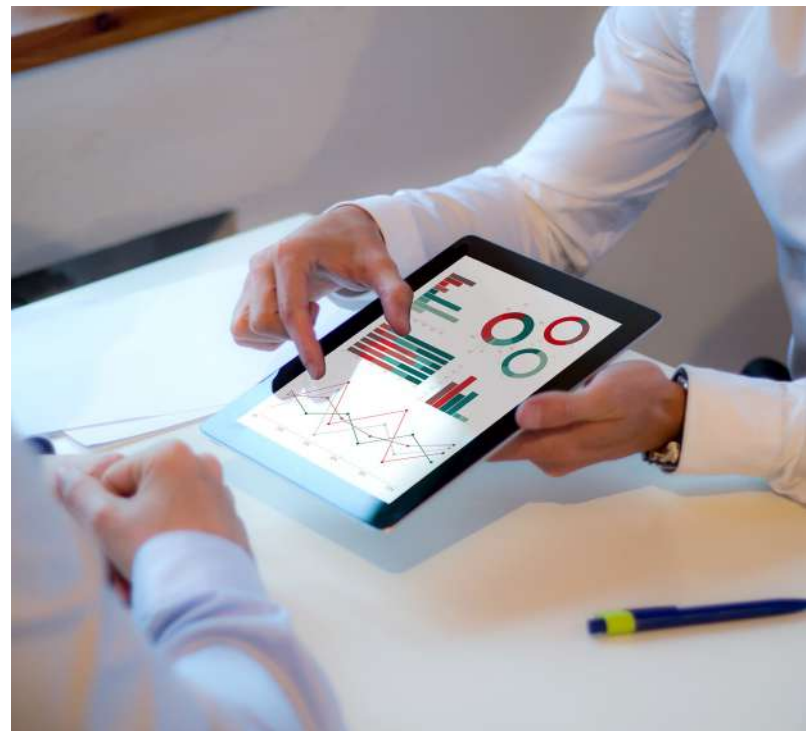
Ci sono una vasta gamma di strategie ad imbuto disponibili che possiamo usare per portare lead di alta qualità nel tuo business. Qualsiasi strategia di imbuto deve inserirsi nella strategia più ampia del business stesso. Le strategie all'interno del business potrebbero essere quelle di far crescere le vendite di un certo prodotto o servizio, migliorare il servizio clienti, aumentare il numero di clienti, aumentare i prezzi, o per guidare la linea superiore complessiva entrate e redditività.

Qualunque sia il tuo obiettivo, è necessario averne un focus ben preciso.



CONOSCI IL TUO TARGET

Capire il tuo pubblico ha un profondo impatto sulla tua strategia di marketing. Ti aiuta a mettere a punto i tuoi sforzi di marketing e a capire perché alcuni prodotti o servizi vendono meglio di altri. Lavoreremo con te per sviluppare una profonda comprensione del tuo pubblico che spesso può esporre lacune o addirittura conflitti nei messaggi di marketing, di cui potresti non essere consapevole. Gli imprenditori di successo capiscono i loro clienti, i problemi che i loro clienti hanno e come li stanno risolvendo.



CREARE UN NUOVO ASSET

Nel mondo digitale di oggi, abbiamo visto la nascita dei 'Beni Digitali'. Le risorse che creeremo per la tua comunicazione marketing includono nuovi prodotti per i tuoi potenziali clienti e che aggiungeranno valore alla tua attività. Possono essere un download digitale, audio o video ecc..



TARGET DI NICCHIA

Ora è il momento di attirare le persone nel tuo imbuto e scegliere la piattaforma corretta per la tua pubblicità: Facebook, Instagram, LinkedIn, Google, Twitter o una combinazione di queste. Facebook è una delle nostre piattaforme preferite. È più conveniente e la tecnologia è molto più avanzata rispetto ad altre piattaforme.



CONVERTIRE IL TUO TARGET

Per convertire il tuo target useremo strumenti che includono l'automation marketing per guidare risultati incredibili nel tuo business automaticamente. Solo negli ultimi anni le tecnologie di automazione del marketing sono diventate rapidamente disponibili anche per le piccole imprese e imprenditori.



CONVERTIRE E OTTIMIZZARE

Ora l'imbuto è vivo e genera lead, il nostro prossimo passo è quello di effettuare un po' di messa a punto per farlo funzionare nel modo più efficace possibile. È qui che impareremo ad ottimizzare. Imparare e ottimizzare è il processo per capire quali parti dell'imbuto stanno funzionando e quanto sia efficace l'imbuto nel suo complesso.

Abbiamo quindi la capacità di apportare miglioramenti all'intero processo al fine di muoversi continuamente verso risultati migliori e migliorare il ritorno sull'investimento.





META MARKETING

www.ilmetamarketing.it