

Perché fare pubblicità digitale?

Dal tempo dei tempi, non esiste forma di pubblicità migliore del pettegolezzo, del passaparola. Con l'avvento delle nuove tecnologie poi, questo fenomeno anziché estinguersi si è ampliato notevolmente, trasferendosi dal coinvolgimento di ristrette cerchie di paesello, a quello di un ben più vasto pubblico. Chiunque, prima di prenotare una vacanza o comprare un determinato bene di consumo, controlla *'quello che la gente ne dice'*, *'quello che la gente ne pensa'* su siti creati appositamente per raccogliere commenti e recensioni, su blog e forum dedicati e sui fantomatici Social Network.

Ed è per questo che oggi, il luogo dove più occorre farsi conoscere e mantenere alta la propria reputazione è **ONLINE** e che il futuro delle aziende si basi oramai su quanto queste siano disposte e capaci nell'investire nella comunicazione digitale.

Al di là di questo, la pubblicità digitale presenta numerosi vantaggi di natura pragmatica: primo fra tutti, ribadendo il concetto sopra espresso, permette di raggiungere un pubblico che va al di là delle proprie "cerchie di paese" e quindi fa aumentare notevolmente la possibilità di accrescere la propria clientela e, conseguentemente, il proprio profitto economico. Secondo punto, ma forse ben più importante, è possibile oggi, grazie ai Social ed al continuo sviluppo da parte di Google (ad oggi il motore di ricerca più utilizzato al mondo), **INDIRIZZARE CORRETTAMENTE LA PROPRIA PUBBLICITÀ**, permettendo di scegliere il tipo di clientela alla quale la nostra offerta potrebbe davvero interessare e di "raddrizzare il tiro" in caso precedentemente non siano state fatte scelte corrette.

Questo perché, a differenza di altre forme di pubblicità (come quella cartacea, ad esempio), la pubblicità digitale ci permette di monitorare costantemente l'andamento delle campagne e di capire effettivamente **QUANTE PERSONE** siano state raggiunte, in che modo esse **ABBIANO INTERAGITO** con il messaggio da noi proposto e quanti di questi "spettatori" siano stati **CONVERTITI** infine in reali clienti.

Terzo punto, la pubblicità online permette di debellare l'altro grande inconveniente di tutte le forme di pubblicità diverse da quella digitale, ovvero la spesa elevata legata non tanto alla creazione del messaggio pubblicitario in sé, quanto alla sua produzione tangibile e alla sua diffusione attraverso i diversi media tradizionali, primo fra tutti la carta stampata: la pubblicità digitale ha un **COSTO**, sia economico che morale, *'facilmente sostenibile'*, adatto cioè alle tasche di medi e piccoli imprenditori e non gravoso neanche per l'ambiente, in quanto un aumento della pubblicità online riduce notevolmente l'inquinamento prodotto dagli scarti di produzione, lavorazione e smaltimento rispetto ai 'vecchi' veicoli di pubblicità.

Apri perciò le porte della tua azienda alla vasta piazza del Web: fatti trovare, conoscere e ammirare e porta nel tuo esercizio commerciale sempre un maggior numero di clienti realmente interessati al tuo servizio. Del resto, non è quello che accade anche nei moderni siti di incontri? Quante donne (e anche quanti uomini), oggi come oggi, per affascinare il sesso opposto anziché andare magari dal parrucchiere, aggiornano il loro profilo?

Se non è l'arte della conquista una strategia di vendita. 😊