



**Da fiera a webinar e ritorno**

*Francesco De Nobili*

*Digital Academy 2020:  
fatti conoscere, trova nuovi clienti, fidelizza gli attuali e vendi online*

**Martedì 1 Dicembre** | ore 14.30 – 17.30

## **Da fiere a webinar e ritorno**

Come cambia il rapporto con i clienti: dai webinar informativi ai video, senza dimenticare la preparazione delle fiere ibride.

Offerta entro giovedì **19 novembre** 2020

**100 € + iva** invece che ~~150 € + iva~~ (associati)  
170 € + iva invece che ~~190 € + iva~~ (non associati)



0444232500

[digitalmarketing@confindustria.vicenza.it](mailto:digitalmarketing@confindustria.vicenza.it)

# SOLO PER EDUCAZIONE: FRANCESCOCODENOBILI.IT



FN | FRANCESCO DE NOBILI  
Home Chi sono Digital Blog Digital Marketing Integrato Coaching Contatti

Cosa stai cercando?

IL DIGITAL MARKETING IN UN FRAMEWORK UNICO  
Strumenti, strategie e tecniche per aumentare le vendite  
DM Pro HOEPLI  
SCARICA SUBITO INDICE E 1° CAPITOLO

### Digital Marketing Blog

**Corso Digital marketing integrato**  
Come integrare, attraverso il digitale, le attività di marketing, comunicazione e vendite.

**Linkedin ads: come funziona**  
Questo è il momento della pubblicità su LinkedIn! Vediamo come fare campagne e inserzioni su LinkedIn per il tuo marketing.

**Smarketing: unire sales e marketing nel B2B e nel B2C**  
Il significato "utopistico" di smarketing è integrare vendite e marketing in unico reparto. Oggi è possibile grazie al digitale.

# IL DIGITALE HA DATO UNA NUOVA VISIONE QUOTIDIANA...

**MOBILE E SOCIAL,  
SEMPRE E OVUNQUE**



**I PRODOTTI DIVENTANO  
TOUCHPOINT DIGITALI**



**I WEARABLE MODIFICANO  
I COMPORTAMENTI**



**I NEGOZI CAMBIANO  
IL LORO RUOLO**



**I DEVICE ACQUISTANO  
DA SOLI**



**CASA E AUTO DIVENTANO  
PIATTAFORME DIGITALI**



**LA VIRTUALITÀ AUMENTA  
L'INTERAZIONE COL CLIENTE**



**L'ACCESSO VOCALE DIVENTA  
UN NUOVO CANALE**



**PRODOTTI, SERVIZI E PROCESSI  
SONO DATA DRIVEN**



**AI, IoT E BLOCKCHAIN CAMBIANO  
PROCESSI E RELAZIONI**



**LA FABBRICA DIVENTA  
INTELLIGENTE**



**LE MERCI SI RICEVONO  
E RITIRANO OVUNQUE**



## ....IL COVID19 HA ACCELERATO QUESTO CAMBIAMENTO

# ONLIFE: LE NUOVE TIPOLOGIE DI CONSUMATORE



## Digital Unplugged

Internet =  
**black box**

Affinità mezzo TV  
Programmi scaccia-pensieri  
Advertising lineare

Informazione sui prodotti  
tramite volantini cartacei e  
media tradizionali

Trigger per  
switchare online:  
assortimento più ampio



## Digital Rookies

Internet =  
**accesso con diffidenza**

Connessione via PC fisso  
Pagamento in contanti  
No condivisione feedback

Trigger per  
aumentare intensità eComm  
:  
luogo fisico per postvendita  
pagamento alla consegna



## Digital Bouncer

Internet =  
**infocommerce pre/post**

Centralità del pdv  
Pagamento con carte  
pregate

Inteso uso  
social network  
comparatori  
volantini digitali

Trigger per  
aumentare intensità  
eComm:  
risparmio tempo  
consegna 24/7  
offerta esclusiva



## Digital Engaged

Internet =  
**uso disinvolto via mobile**

Pagamento con soluz  
evolute

Driver eCommerce  
risparmio su categorie  
ad alta battuta di cassa

Trigger per  
aumentare intensità  
eComm:  
descrizioni e foto complete  
consegna gratuita  
sicurezza pagamenti  
garanzia soddisfatti/rimborsati



## Digital Rooted

Internet =  
**approccio esperienziale  
onlife**

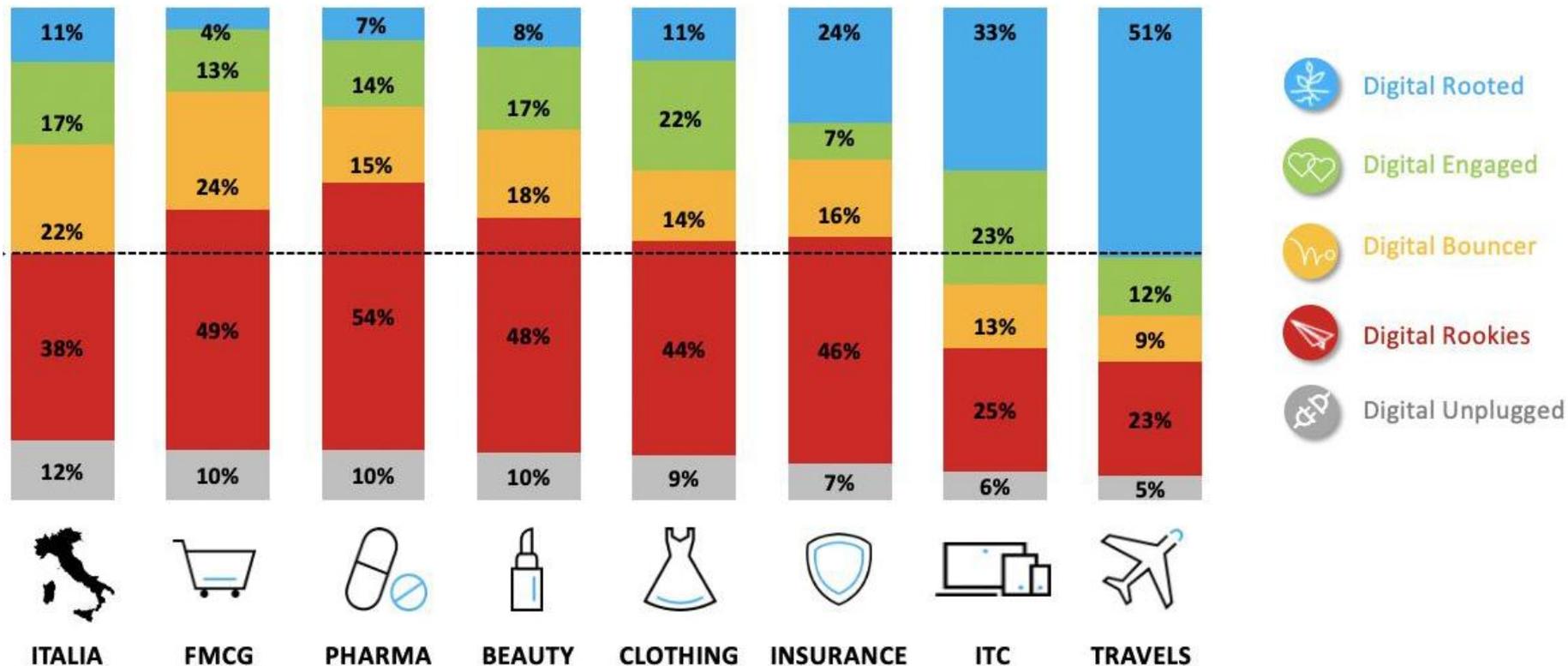
Alto utilizzo siti/servizi di  
Home delivery  
Sharing  
Streaming on demand  
Home baking

Pagamento via paypal  
Fiducia negli influencers

Driver eCommerce  
assortimento (anche FMCG)  
comodità  
offerte personalizzate  
(coupon)

Fonte: Osservatorio Multicanalità 2020

# ONLIFE: SEMPRE PIÙ DIGITALIZZATO



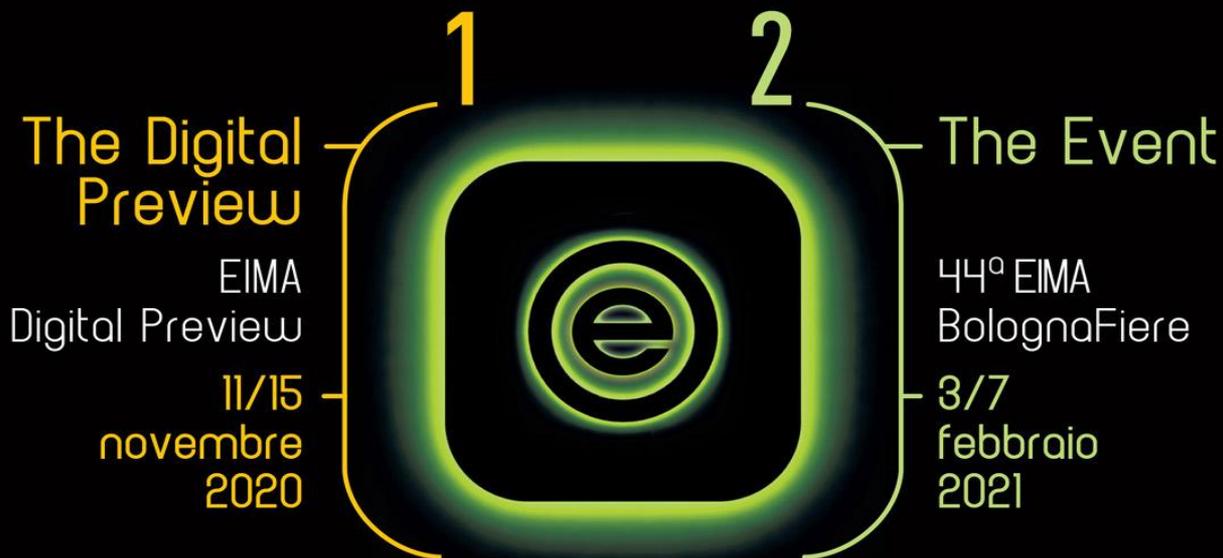
Fonte: Osservatorio Multicanalità 2020

# AGILE/SMARTWORKING: CAMBIA IL MODO DI LAVORARE

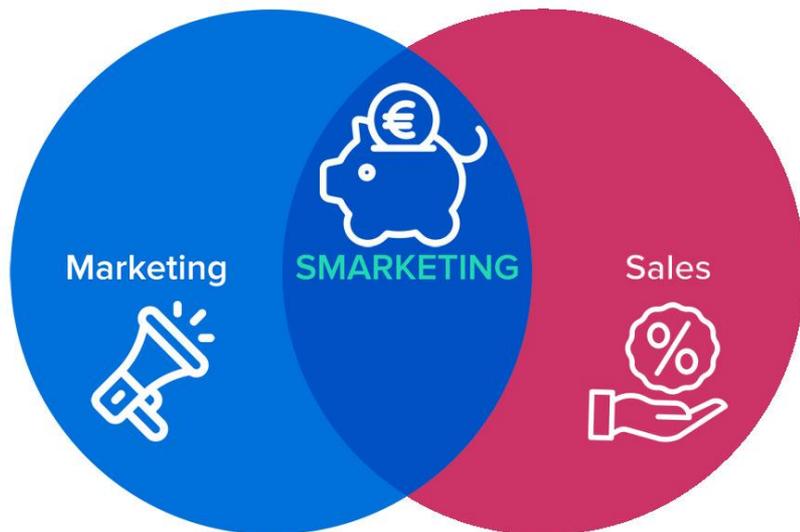


# FIERA IBRIDA: CAMBIA IL NOSTRO MODO DI COMUNICARE

## EIMA INTERNATIONAL cambia data e raddoppia



# SMARKETING: CAMBIA IL MODO DI VENDERE



## NEL DETTAGLIO:

- progetto integrato con i vertici (ma effetto domino parte spesso dal basso)
- ognuno mantiene il suo ruolo specifico
- obiettivi e risultati sono condivisi
- analisi condivisa del Lead
- conoscenza del percorso del Lead dal primo contatto alla conversione finale
- condivisione delle caratteristiche delle buyer personas

Per approfondire:

<https://www.francescodenobili.it/smarketing-sale-s-e-marketing-b2b-b2c/>

# GESTIONE DIGITAL IN AZIENDA: NON COSÌ SEMPLICE



# SINTONIZZAZIONE AZIENDALE DIGITALE

- 1) **Consapevolezza e cultura** su attività digitali: possibilità di azione, analisi trend e aree di miglioramento
- 2) **Analisi** delle attività svolte e dei **servizi esterni** in termine di risultati e **budget (fondamentale 2021)**



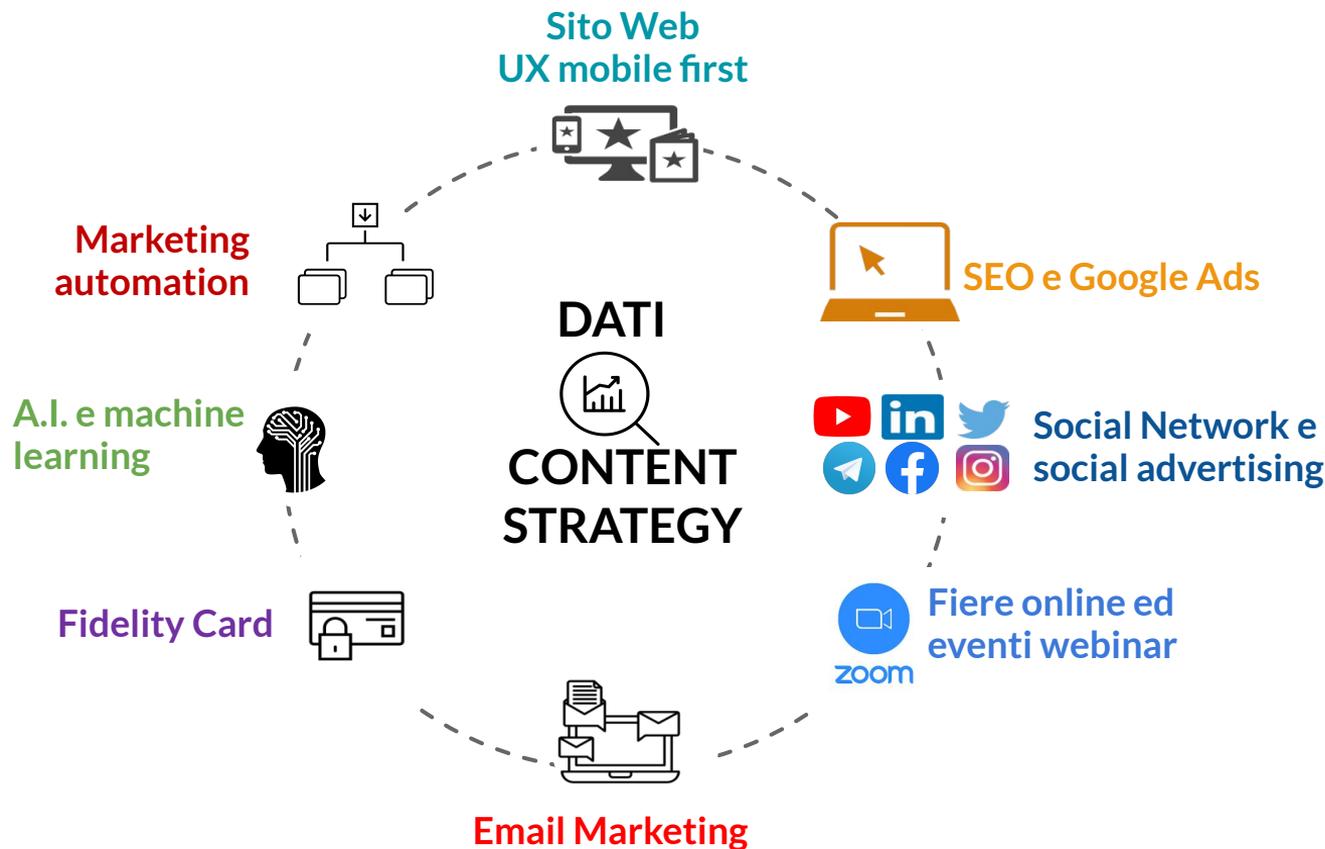
# SINTONIZZAZIONE AZIENDALE DIGITALE

3) **Formazione** delle risorse **interne** per una maggior **capacità critica** e operativa

4) Definizione delle **strategie** da mettere in atto e delle **tecnologie** **necessarie** di supporto



# IL MODELLO: DIGITAL MARKETING E SALES INTEGRATION



**Per approfondire: il metodo in azienda**

© Francesco De Nobili – Riproduzione e distribuzione non autorizzate

# COS'È UN WEBINAR

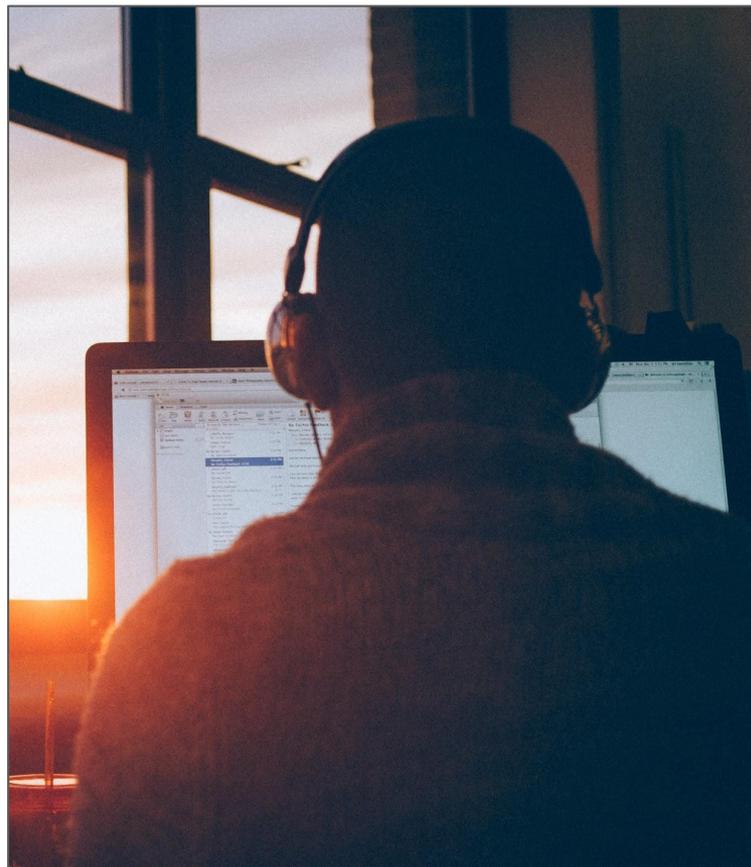
Webinar è un neologismo che nasce dall'unione delle parole Web e Seminar, il classico seminario in aula.

Questa unione crea uno strumento che permette di erogare contenuti e informazioni online, garantendo un livello di interattività altissimo.

Perchè è diventato fondamentale oggi?

Ci permette di costruire allo stesso tempo:

- un pubblico profilato in modo preciso
- ampliare un'audience sempre più vasta e allo stesso tempo compatta e fidelizzata.



# PUNTI DI FORZA

**Content marketing immersivo:** il miglior strumento che permette di catturare l'attenzione per un tempo alto (a seconda della durata del webinar). Impensabile su altre piattaforme e con possibilità di interazione reale (no social)

**Data driven:** l'esperienza interattiva e tecnologica del webinar offre la possibilità di ottenere informazioni approfondite e attendibili sul sentiment e sull'engagement dei partecipanti.

**Rapporto costi / benefici:** sia quelli gratuiti che a pagamento sono meno costosi di un evento fisico

**Comodità e maggiore capacità di partecipazione:** annullando il costo e l'organizzazione del trasporto i partecipanti possono partecipare con più libertà e con maggiore propensione (possono anche rivedere la registrazione)

# WEBINAR NON SOLO LEAD: MODELLO INTEGRATO



# MODELLI DI WEBINAR



# I DIVERSI LIVELLI DI CONOSCENZA



**AMBASSADOR**

**6° STEP / REAL GOAL:** Cliente fedele: condivide, recensisce. Obiettivo: mantenerlo!

**ACTIVE CUSTOMER**

**5° STEP:** Cliente attivo, interagisce con brand e prodotti. Pronto per l'Upselling.

**CUSTOMER**

**4° STEP:** Ha compiuto la macro conversione. Stadio più delicato: non è il punto d'arrivo!

**ACTIVATED USER**

**3° STEP:** Interazione avanzata, con dati personali. Iscrizione newsletter, form contatto.

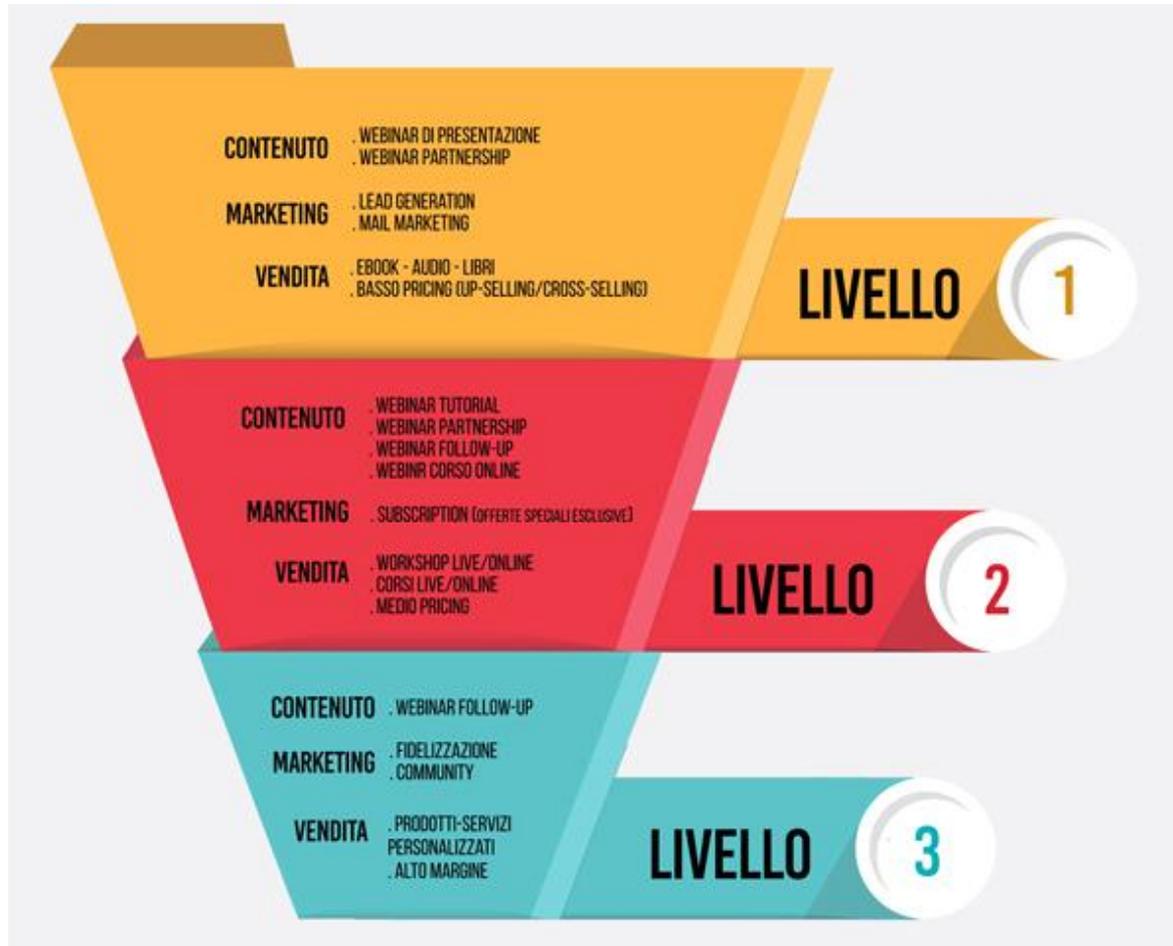
**REAL PROSPECT**

**2° STEP:** Ha dimostrato interesse compiendo un'azione: reaction , condivisione post.

**SIMPLE VISITOR**

**1° STEP:** Utente in contatto con prodotti senza interagire. Visualizzazioni sito, social, offline.

# STRATEGIE DIFFERENTI

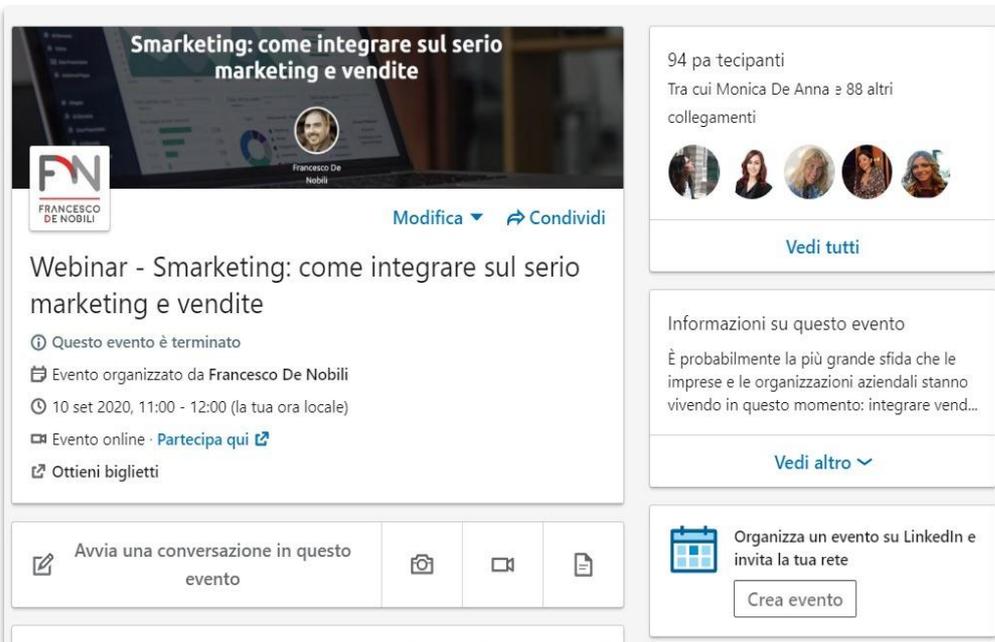


# DOPO IL WEBINAR



# LINKEDIN E WEBINAR: TOP LEAD DI QUALITÀ

## SOCIAL SELLING PROFILI: TIPOLOGIA EVENTO E REGISTRAZIONE



**Smarketing: come integrare sul serio marketing e vendite**

94 pa tecipanti  
Tra cui Monica De Anna e 88 altri collegamenti

Modifica ▾ ➔ Condividi

Webinar - Smarketing: come integrare sul serio marketing e vendite

📌 Questo evento è terminato

📅 Evento organizzato da Francesco De Nobili

🕒 10 set 2020, 11:00 - 12:00 (la tua ora locale)

📺 Evento online · [Partecipa qui](#)

🎟 Ottieni biglietti

Avvia una conversazione in questo evento

Organizza un evento su LinkedIn e invita la tua rete

Crea evento



**Francesco De Nobili**  
Consulenza per CEO, Marketing Manager, Sales manager e Responsabili Comu...  
1s • Modificato • 🌐

PRONTI PER LO SMARKETING?  
Se ti sei perso il webinar per integrare **#marketing** e **#vendite**, trovi la registrazione nel link al primo commento!

**#digitalmarketing #manager #sales #webinar**

**Smarketing: come integrare sul serio marketing e vendite**

Evento online

Webinar - Smarketing: come integrare sul serio marketing e vendite

Organizzato da Francesco De Nobili

**gio, 10 settembre, 11:00**

94 partecipanti

Visualizza evento

# LINKEDIN E WEBINAR: TOP LEAD DI QUALITÀ

## PAGINE AZIENDALI: TIPOLOGIA EVENTO

Modifica evento ✕



### Fase 2: come riaprire scuole e uffici

Qualità dell'aria indoor per combattere il virus

Nome evento\*

75/75

Organizzatore

 Focchi Group

Una volta creato l'evento, non sarà possibile cambiare l'organizzatore.

È un evento online?  Sì  No

Link trasmissione

Salva

# LINKEDIN E WEBINAR: TOP LEAD DI QUALITÀ

## PAGINE AZIENDALI: CONDIVISIONE E REMEMBER AUTOMATION



**Fase 2: come riaprire scuole e uffici**  
Qualità dell'aria indoor per combattere il virus

FBP FUTURE IS A BETTER PLACE  
fybro

Modifica ▾ Condividi ...

FASE 2: come riaprire scuole e uffici. Qualità dell'aria indoor antivirius.

Evento organizzato da Focchi Group

🕒 28 maggio 2020, 17:00 - 19:00 CEST

📺 Evento online · [Partecipa qui](#)

Fai in modo che il tuo evento sia un vero successo Solo per te

Invita i tuoi collegamenti a partecipare a questo evento

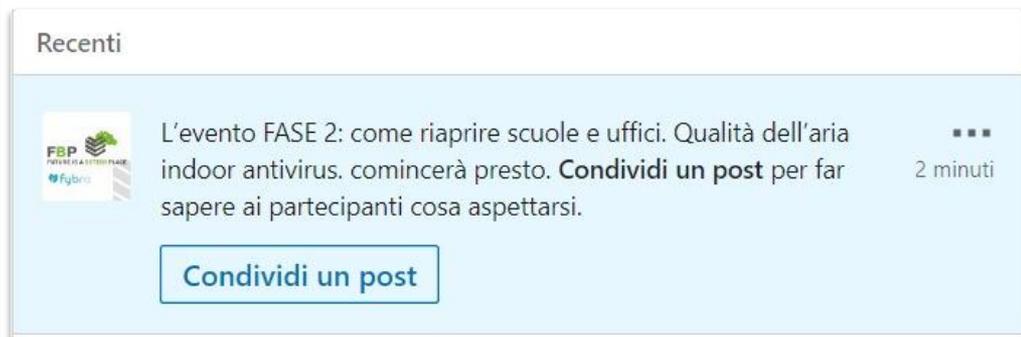
[Invita](#)

Informa la tua rete in merito a questo evento

[Condividi](#)

Avvia una conversazione in questo evento

[Pubblica](#)



Recenti

 L'evento FASE 2: come riaprire scuole e uffici. Qualità dell'aria indoor antivirius. comincerà presto. **Condividi un post** per far sapere ai partecipanti cosa aspettarsi. ... 2 minuti

[Condividi un post](#)

# LINKEDIN E WEBINAR: TOP LEAD DI QUALITÀ

## NUOVA OPZIONE: LEAD GENERATION DA LINKEDIN

### Create event

11/10/2020 10:00 AM 11/10/2020 11:00 AM

Description\*  
Add details like topics, schedule, speakers, etc.  
0/5000

Speakers  
Search your connections (eg: John)  
Add any of your connections to speak. They'll be invited when you create the event.

Ticketing website  
0/1024

**Event visibility**  
Event visibility can't be changed once the event is created. [Learn more](#)

Public event  
Visible to anyone on LinkedIn. Anyone can choose to attend.

Require attendees to register  
Event feed is visible to registered attendees only. Organizers can download attendee details. [Learn more](#)

Privacy policy link\*  
  
This should tell attendees how you'll use their information. 41/1024

# LINKEDIN ADS: REMARKETING SULL'EVENTO (SENZA PIXEL!)

Crea un'audience di persone che hanno interagito con il tuo evento

Dai un nome all'audience

Audience partecipanti evento 172

Che tipo di interazione?

Persone che si sono contrassegnate come "partecipanti" all'evento

Da quali eventi vuoi creare l'audience?

Cerca per nome o descrizione

	Nome evento	Descrizione	Data di inizio	Stato	Partecipazione confe
<input type="checkbox"/>	2 eventi		-	-	-
<input type="checkbox"/>	F: t: G		10/06/2020	Past	111
<input type="checkbox"/>	F: r: u: d		28/05/2020	Past	60

Dopo la creazione, possono essere necessarie fino a 48 ore (o più, in rari casi) per elaborare l'audience da evento e altre 24 per iniziare la distribuzione. Includi questa audience in una campagna in qualsiasi momento: la pubblicazione inizierà non appena sarà pronta. Suggerimento: se vuoi escludere un'audience, l'esclusione non sarà attiva finché l'audience non sarà stata completamente elaborata.

Annulla Crea

# COSA STIAMO ASPETTANDO?



[www.francescodenobili.it](http://www.francescodenobili.it)



[info@francescodenobili.it](mailto:info@francescodenobili.it)



[linkedin.com/in/francescodenobili](https://www.linkedin.com/in/francescodenobili)



*Digital Academy 2020:  
fatti conoscere, trova nuovi clienti, fidelizza gli attuali e vendi online*

**Martedì 1 Dicembre** | ore 14.30 – 17.30

## **Da fiere a webinar e ritorno**

Come cambia il rapporto con i clienti: dai webinar informativi ai video, senza dimenticare la preparazione delle fiere ibride.

Offerta entro giovedì **19 novembre** 2020

**100 € + iva** invece che ~~150 € + iva~~ (associati)  
170 € + iva invece che ~~190 € + iva~~ (non associati)



0444232500

[digitalmarketing@confindustria.vicenza.it](mailto:digitalmarketing@confindustria.vicenza.it)

*Digital Academy 2020:*

*fatti conoscere, trova nuovi clienti, fidelizza gli attuali e vendi online*

**Venerdì 27 Novembre** | ore 9.00 - 13.00 (4 ore)

## **Instagram for Business**

La presenza del tuo brand su Instagram, il piano editoriale efficace, le campagne Ig Adv e i report.

Docente: **Matteo Pogliani**

**Venerdì 11 Dicembre** | ore 9.00 - 13.00 (4 ore)

## **Digital Starter Kit B2B**

Da zero al piano marketing digitale per il B2B, tutti i passaggi.

Docente: **Antonio Deruda**



0444232500

[digitalmarketing@confindustria.vicenza.it](mailto:digitalmarketing@confindustria.vicenza.it)