

BASI DI PRESENZA

Come rendere efficace il narrarsi sul web

a cura di Daniele Corradini

Che cosa sono i social media?

I social media sono siti web e applicazioni dove gli utenti possono comunicare con altre persone e condividere contenuti.





In questa sessione esamineremo i 4 pilastri fondamentali della presenza sul web e i Social Media:

- 1. Esperienza utente (UX)
- 2. Strategia e Gestione
- 3. Generazione di contenuti e Content Curation
- 4. Analisi



Esperienza Utente





Interfaccia utente vs. Esperienza utente





It's simple really



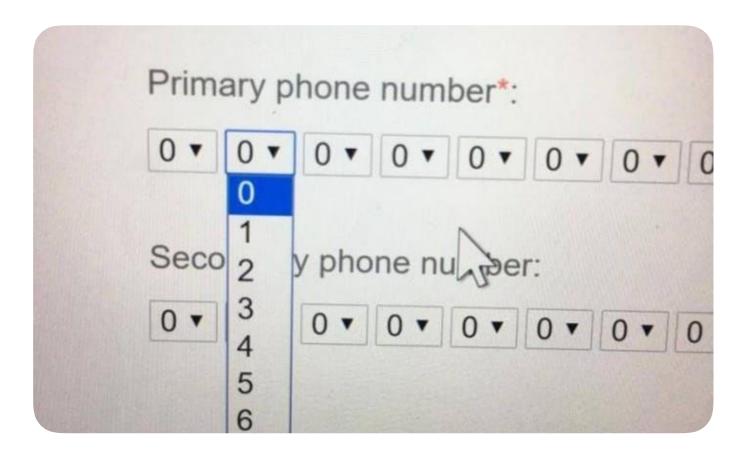




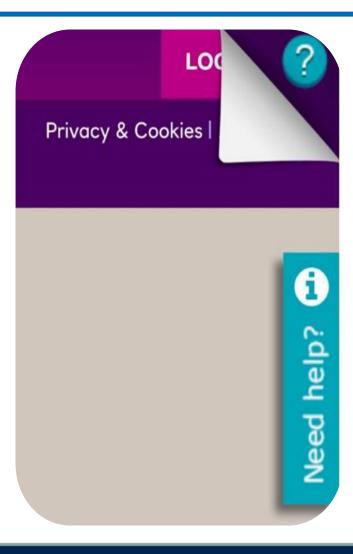
















- 1) La UX è un modo di pensare
- 2) Dov'è il valore?
- 3) Non reinventate la ruota!

Jamie Sykes

Facebook, Google, Bumble



CVSimulator

La visione dei colori normale, riguarda il 90% della popolazione, mentre le discromatopsie, daltonismo compreso, interessano l' 8% circa dei maschi e lo 0,4% delle femmine – una percentuale significativa della popolazione nel mondo occidentale.

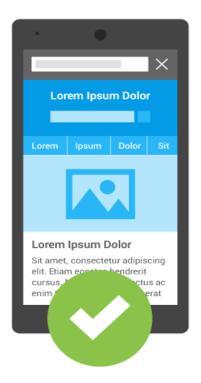
CIRCA 1 PERSONA SU 10

Scaricate l'app CVSimulator su un vostro dispositivo e iniziate a guardare il mondo con occhi differenti



Il 70% delle connessioni avviene attraverso dispositivi mobile





http://quirktools.com/screenfly



Strategia e Gestione





Qual è la differenza?

Strategia sui social media vs Campagna sui social media



Pianificate cosa e quando pubblicare, create aspettativa...





Il Funnel d'acquisto

Il Funnel d'Acquisto è il processo che accompagna un utente a eseguire una determinata azione, ad esempio acquistare un prodotto, registrarsi a un evento o contattarvi per un colloquio di lavoro...





Il modello EAST

- Easy
- Attractive
- Social
- Timely

- Facile
- Interessante
- Social
- Tempestivo



E - Facile





A - Interessante

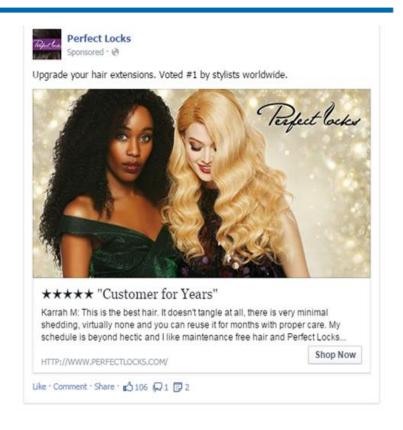






S - Social







T - Tempestivo



Siamo contenti che abbiano scoperto un pianeta gemello ma invitiamo la NASA alla prudenza.





Strategia sui social media



Facebook è la soluzione migliore per acquisire nuovo pubblico attraverso la pubblicità a pagamento



Twitter è ideale per coinvolgere la stampa, gli operatori del settore e per fornire assistenza ai clienti



YouTube supporta i clienti esistenti con contenuti educativi e video



Instagram è utile per consolidare la relazione con i clienti esistenti



LinkedIn permette di raggiungere i dipendenti esistenti e attirare nuovi talenti e professionisti del settore

Snapchat è ideale per distribuire i contenuti e costruire la conoscenza del marchio tra il pubblico più giovane









Generazione di contenuti e Content Curation



Attività: Campagna sui social media

- 1 Usando i vostri smartphone o pc, ricercate alcuni eventi importanti relativi alla vostra scuola
- 2. Individuate una serie di contenuti che potrebbero collegarsi all'evento scelto
- 3. Assicuratevi che i contenuti siano rilevanti per il vostro pubblico e possano generare interesse

Avete 4 minuti di tempo

Attività: Campagna sui social media

- Scegliete una sola idea dal vostro elenco
- ∠ Abbozzate una versione della vostra campagna
- **3.** Ricordatevi di applicare i principi EAST

Avete 6 minuti di tempo



Attività:

Creare una pubblicità

- 1 Riprendete l'idea che avete usato in questa sessione
- La Usate fakebook per creare una simulazione di annuncio
- **3.** Ricordate i suggerimenti visti in precedenza!

Avete 8 minuti di tempo



FACILE	INTERESSANTE	SOCIAL	TEMPESTIVO
Puntate su contenuti concisi	Fornite valore al pubblico	Rendete i contenuti facili da condividere	I contenuti devono essere rilevanti per il pubblico, da
Usate un linguaggio semplice	Usate immagini originali in		eventi mondiali e a grandi
e appropriato per il vostro	linea con il resto del	Rispondete prontamente ai	argomenti di discussione
pubblico	contenuto	commenti degli utenti	
			Intervallate la pubblicazione
Esprimete la vostra richiesta in	Suscitate emozioni	Gli utenti che interagiscono	dei vostri post. Non pubblicate
modo chiaro		sono i vostri più grandi	cinque post in un giorno e poi
(e in linea con gli obiettivi che	Siate divertenti o stimolate il	sostenitori!	nulla per il resto della
volete raggiungere)	pensiero (ma non entrambe		settimana
	le cose)	Create opportunità per	
		coinvolgere il pubblico	Usate i calendari sui social
			media per pianificare i
			contenuti





- Pubblicità a Pagamento
- Pubblicità Organica

...Qual è la differenza?

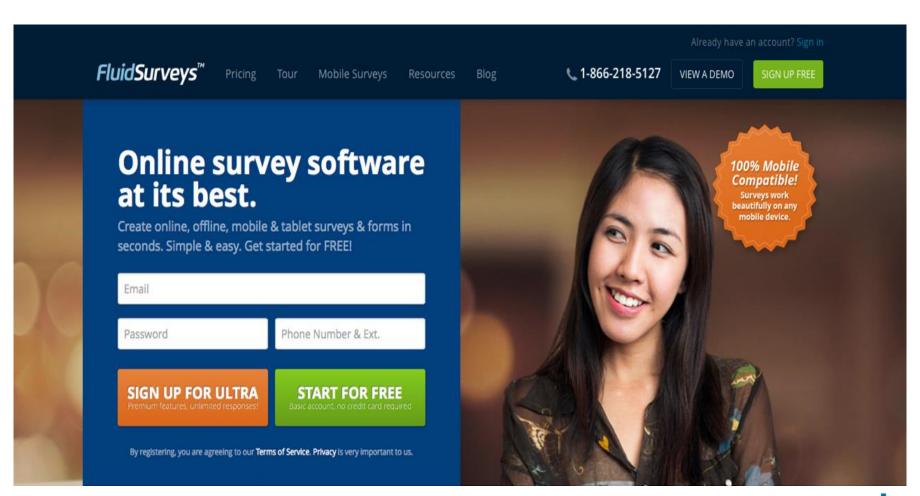


Analisi



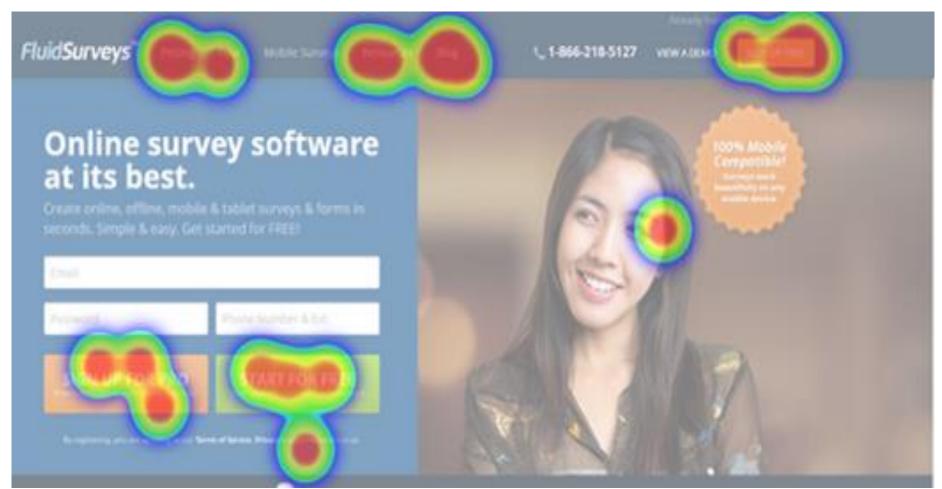


Mappe di calore



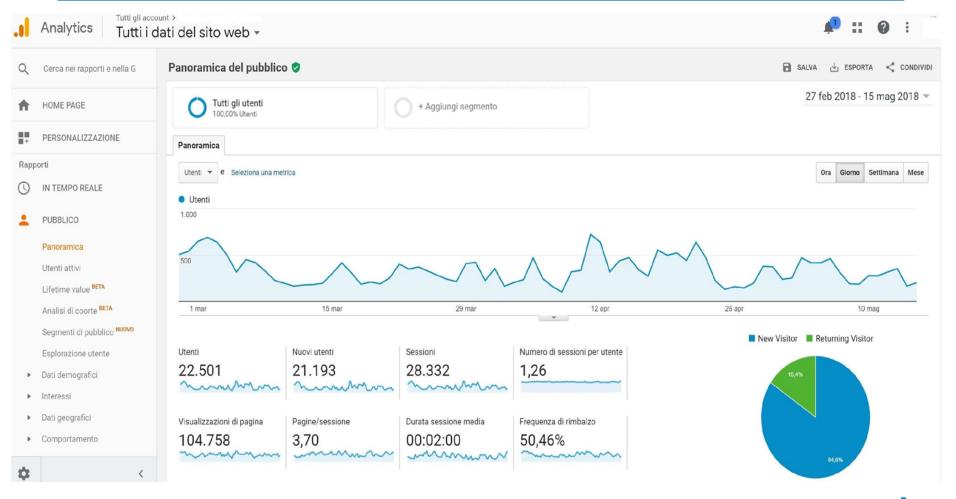


Mappe di calore





Analisi del sito in tempo reale





Per info e comunicazioni: info@italiascuola.it www.italiascuola.it