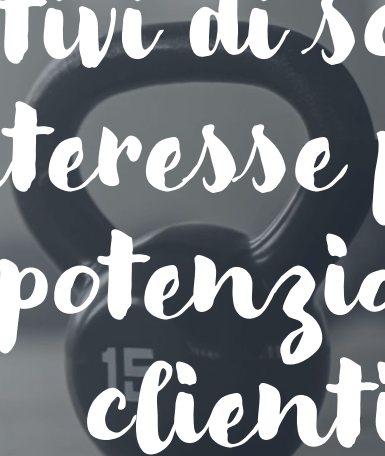




# *Strategia di marketing digitale*

PALESTRA MY GYM



# Motivi di scarso interesse per i potenziali clienti

Per identificare i potenziali clienti che non hanno mai considerato l'acquisto di un abbonamento in palestra, è necessario comprendere le ragioni per cui potrebbero essere stati esclusi fino ad oggi. Alcuni possibili fattori potrebbero includere:

- **Costi elevati:** il prezzo dell'abbonamento mensile o annuale potrebbe essere troppo alto per alcune persone.
- **Mancanza di tempo:** potrebbero non avere abbastanza tempo libero per frequentare la palestra in modo regolare.
- **Mancanza di interesse:** potrebbero non avere un interesse particolare per l'attività fisica o non essere convinti dell'utilità di frequentare una palestra.

# Strategie per i potenziali clienti

Una volta identificati i potenziali clienti, è possibile sviluppare una strategia di marketing digitale per raggiungerli. Ecco alcune possibili idee:

**Offerte speciali:** creare offerte speciali o sconti limitati nel tempo potrebbe incentivare i potenziali clienti a provare la palestra.

**Contenuti informativi:** creare contenuti educativi e informativi sul fitness, come video tutorial o articoli, potrebbe attirare l'attenzione di persone che potrebbero essere interessate all'attività fisica ma non hanno mai considerato la palestra come un'opzione.

**Collaborazioni con influencer:** collaborare con influencer del settore fitness potrebbe aiutare a raggiungere nuovi potenziali clienti attraverso i loro follower.

**Campagne di email marketing:** inviare email mirate ai potenziali clienti con informazioni personalizzate, offerte speciali e consigli sul fitness potrebbe convincerli a provare la palestra.

**Pubblicità mirata:** creare annunci pubblicitari su piattaforme come Facebook o Instagram e mirati ai potenziali clienti identificati potrebbe attirare la loro attenzione e portarli a considerare l'acquisto di un abbonamento in palestra.

# Parole chiave con Google Trends

