

Il web marketing

Analisi mercato, promozione,
Pubblicità, distribuzione e vendita...
assistenza, tramite nuove tecnologie
digitali

Strumenti del web marketing

- Siti web aziendali: sono delle pagine web che presentano l'impresa e i suoi prodotti; permette anche di effettuare acquisti online;
- I siti aziendali:
 - Essere di qualità dal punto di della grafica e dei contenuti;
 - Essere facilmente navigabili (deve essere facile per gli utenti trovare le informazioni)
 - Devono essere ai primi posti nei risultati dei motori di ricerca;

Portali

- Sono un'evoluzione dei motori di ricerca;
- Oltre a trovare informazioni di settore, permettono di comparare i prezzi, includono le recensioni dei clienti;

Pubblicità on line

- Banner e questi sono la forma principale di guadagno per i siti Internet;

Social media

- Facebook
 - Twitter
 - Instagram
-
- Gli utenti si scambiano contenuti creati anche direttamente da loro;
 - Si scambiano opinioni sui prodotti, creando un passaparola positivo o negativo.

I blog, i videoblog e gli Youtuber

- Sono pagine web o video postati in forma cronologica;
- Il successo dei blogger o degli Youtuber è dato dai follower; i blogger di maggiore successo sono in grado di influenzare chi li segue a proposito dei prodotti che recensiscono.

La posta elettronica

- È uno strumento col quale le imprese possono inviare dei messaggi promozionali a più destinatari;
- Molto utile si rileva l'email per confermare le prenotazioni o gli acquisti e per dare informazioni sui nuovi prodotti tramite le newsletter (email periodiche inviate ai clienti con le novità dell'impresa);
- Amazon fa spesso uso dell'email per invitare ad acquistare dei prodotti in offerta basandosi sulle ricerche recenti effettuate dai clienti.