



estos

enables easy communication

Digital Marketing – strumenti e tecniche



GoToWebinar



REC ●



 **estos Italia Srl** ha in programma di trasmettere in diretta. ...
Pubblicato da BeLive [?] · Adesso · 

👍👍👍👍👍👍 Strategia Digitale: strumenti e tecniche per parlare con il tuo cliente come se foste fisicamente nella stessa stanza.

Partecipa al webinar: Mercoledì 06.05.2020 dalle 16.30 alle 17.30 ->>>
<https://bit.ly/3d53NG3>

I nostri clienti ci sono. Sono online. Ma online sono anche tutti i nostri concorrenti. Ed ognuno reclama l'attenzione delle stesse persone.

Due sono le strategie possibili. Ce ne parla il nostro Ospite Federico Vitiello, Digital Marketing & Growth Hacker

Parleremo di come:

- Identificare il client target
- Come creare un contenuto virale
- Definire di contenuti "esca" (testo, immagine, video)
- Lanciare campagne Facebook, LinkedIn
- Gestire il funnel

Per maggiori info visita ->>> <https://bit.ly/2SIFL2I>



Autopromozione

Digital Marketing - strumenti e tecniche

Solo amministratori: modifica i tuoi dettagli

 **MERCOLEDÌ ALLE 16:30**

Sintonizzati per guardare la trasmissione in diretta

 Ricevi il promemoria

Agenda

- **Apertura**
 - Federico Vitiello – come mettere in atto una strategia marketing vincente
 - La regola delle 6C – come creare il funnel – concetti di content marketing
- **Preparazione dei contenuti per promuovere la propria azienda**
 - Identificare il cliente target
 - Come creare un contenuto virale (contenuti esca)
 - Definire la piattaforma Social più appropriata
- **Lancio di una campagna social**
 - Business Manager di Facebook e Google ADS
 - Gli strumenti di analisi (Pixel, etc)
 - Strumenti di Unified Communications per il follow_up (webRTC - LiveChat)
- **Promo estos – prossimo webinar, Q&A**



Alessandro Parisi

Senior Sales Director Int'l

[✉ alessandro.parisi@estos.it](mailto:alessandro.parisi@estos.it)

[✉ +39 \(0432\) 546462](tel:+390432546462)

[✉ https://call.estos.it/alessandro.parisi](https://call.estos.it/alessandro.parisi)



Federico Vitiello

Digital Marketing & Growth Hacker

[✉ fedevit@fedev.it](mailto:fedevit@fedev.it)

[✉ +39 3897928900](tel:+393897928900)

[✉ www.fedev.it](http://www.fedev.it)





Tu vuoi la mia attenzione...

Perché?

Perché dovrei **visitare** il tuo sito?

Perché dovrei mettere **mi piace** alla tua pagina?

Perché dovrei **condividere** il tuo post su Facebook?

Perché dovrei **iscrivermi** al tuo servizio?

Perché dovrei **comprare** i tuoi prodotti?







**il web non è
un contesto
in cui sei
su un
palcoscenico
e tutti pendono
dalle tue labbra...**



**Tu pensi di
essere una
star...**





...Ma gli altri
vedono
uno scemo!

Non potrai mai farti ascoltare da tutti contemporaneamente. Il web è fatto di tanti piccoli gruppi.
Trova il gruppo più simile a te e...
ASCOLTA!



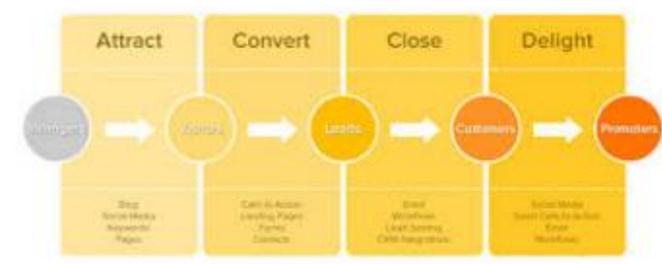
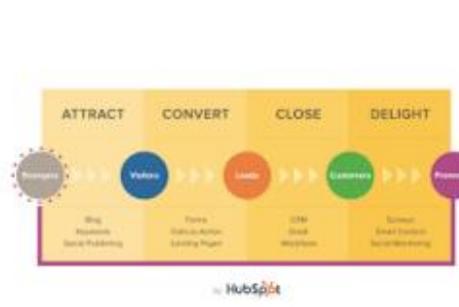
Ascolta per sentire...



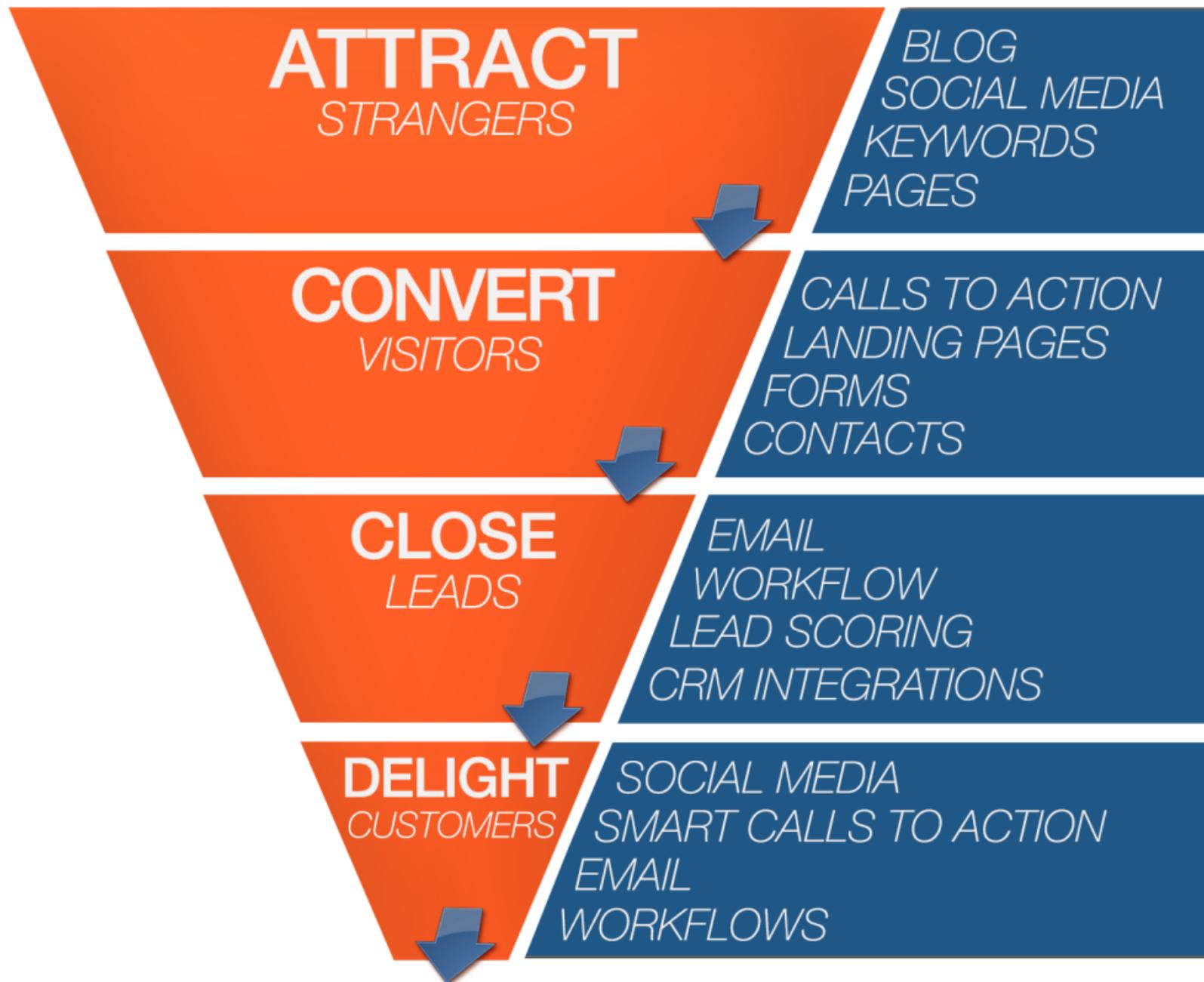


...non solo
per attendere
il tuo turno di parlare.

C'è mandarino
e... Mandarino







PROMOTERS





fedevit

- Per avere successo online e **vendere** il tuo prodotto, il tuo servizio, la tua idea devi saper comunicare.
- Lo schema che ho sviluppato: Le **'6 C'** della comunicazione, servono a me, e spero serviranno anche a te, a fare ordine nel percorso che porta dal contenuto al cliente pagante.
- Per essere utile, uno schema deve aiutare a **scegliere periodicità e priorità per ogni azione**. Quando concludo un'azione devo poter guardare allo schema che mi aiuta a decidere qual è la prossima azione. Le **'6 C'** rispondono a questo bisogno.

CONOSCI

- Conosci te stesso e l'ecosistema in cui sei immerso. Parti dal cuore del tuo brand: perché esiste e quale valore porta al tuo target. Scopri dove puoi trovare online ogni segmento del tuo target, quali sono i suoi interessi e qual è la migliore strategia per fargli raggiungere il tuo obiettivo.
 - Questa è la prima e più importante fase. E' qui che scopri chi sei e quale valore ti distingue dai tuoi concorrenti.
 - Qui sviluppi la tua strategia. Unica. Ritagliata su di te, adattata a ciò che ti circonda. **Guardati dentro e guardati attorno.**
- fedev.it**



CREA

- Pianifica e crea contenuti che rispondano ai bisogni del tuo target. Crea qualcosa degno di essere notato. Fatti influenzare, copia, rimescola e mettilci sempre del tuo.
- Il tempo è la sola risorsa che una volta data non può essere restituita. Quindi considera il tempo del tuo target come qualcosa di sacro. Chiediti sempre: **STO AGGIUNGENDO VALORE** alla giornata di chi mi segue?
- Non creare tanto per riempire una pagina vuota. Esprimiti e non temere di essere diverso. **Il diverso viene notato, il simile annoia.**

fedev.it



COINVOLGI

- Scegli le piattaforme (social network, blog, email...) su cui avviare un dialogo con il tuo target a partire dai contenuti creati. Adatta ognuno di essi al contesto. Ascolta e partecipa alle conversazioni online.
- Online valgono le stesse regole che abbiamo sempre usato in carne e ossa. A una festa di compleanno non entri e pretendi che tutti ascoltino quello che urli in mezzo alla sala. Ecco. Non farlo nemmeno online. No.
- Parla a chi è interessato, i social network come la vita reale sono fatti di tanti piccoli gruppi di interesse, si compongono di miriadi di conversazioni.
- **Ascolta per sentire. Non per aspettare il tuo turno di parlare.** Solo così potrai integrarti e coinvolgere.

fedev.it



CONVERTI

- Completa le conversazioni e i contenuti con 'call to action', landing page e strumenti per catturare i dati del tuo target. Inserisci tasti e descrizioni chiare per portarlo all'acquisto.
- Elimina gli ostacoli psicologici e tecnologici per garantire un flusso naturale ed ininterrotto verso il tuo obiettivo.
- Dopo aver dato devi saper chiedere. **Chiedi in modo chiaro. Trasparente. Deciso.**
- Mezze richieste mascherate confondono chi ti ascolta o peggio, irritano.



COLTIVA

- Studia il comportamento del tuo target grazie al lead intelligence.
- Progetta flussi di email, offerte personalizzate e campagne di retargeting per coltivare il rapporto con il tuo target trasformandolo in cliente ricorrente ed evangelista del tuo brand.
- **Delizia** chi ti ha lasciato i suoi dati o ha comprato da te stupendolo con un'esperienza BEN AL DI SOPRA delle sue aspettative.
- Solo così attiverai il passaparola che hai tanto sognato.



CONSOLIDA

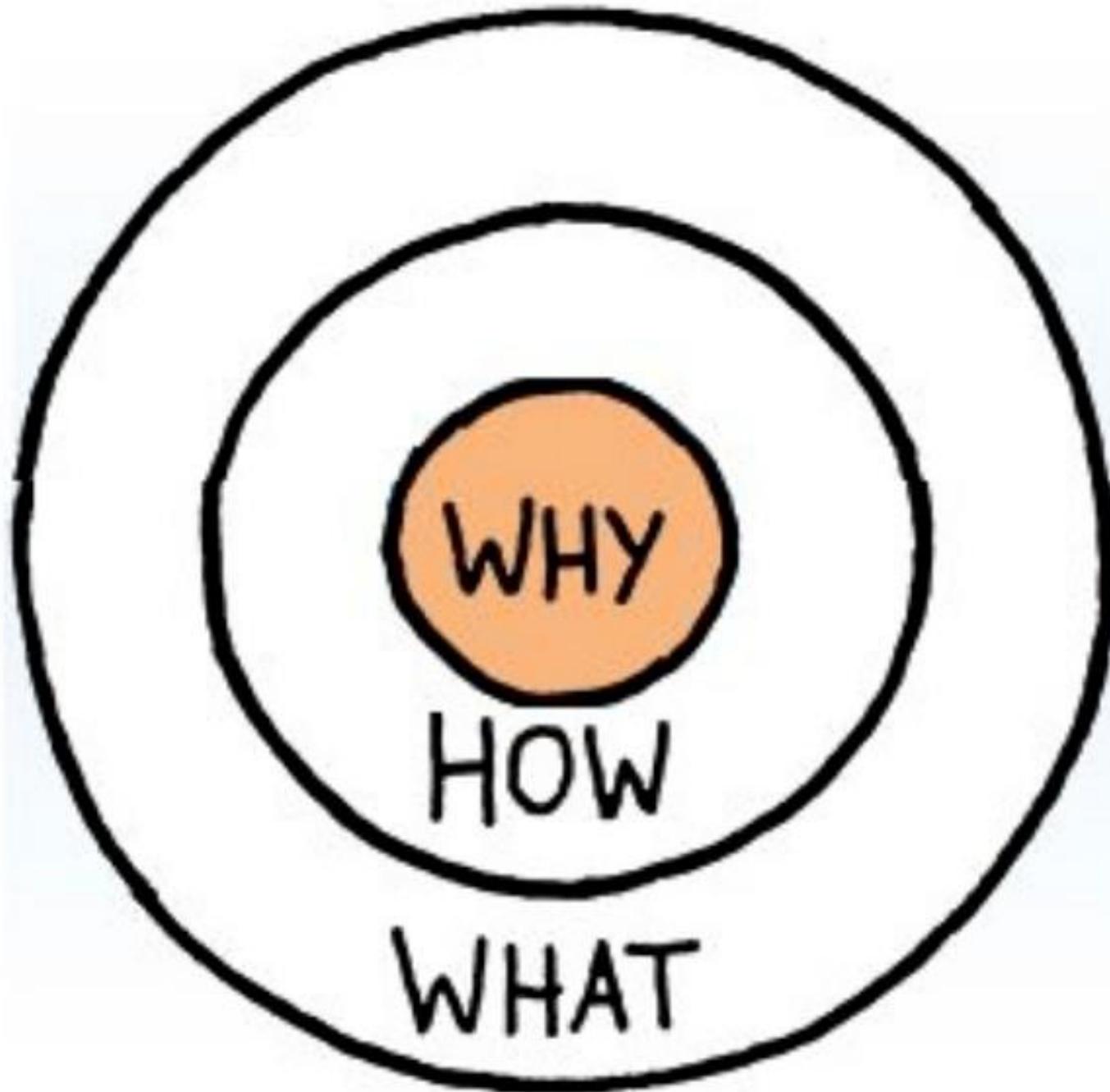
- Imposta ed analizza le corrette statistiche che ti permettono di misurare quali parti del tuo approccio sono efficaci.
- Usale per migliorare costantemente il tuo approccio all'inbound marketing e raggiungere in modo più efficiente i tuoi obiettivi.
- Imposta e misura ricorsivamente test A/B e metriche per eliminare le azioni a basso ritorno sull'investimento a favore di varianti che portano risultati migliori.
- **Sii scientifico.**





Le 6 fasi si ripetono all'infinito in un continuo affinamento della comunicazione interna ed esterna.

fedevit



La preparazione dei contenuti

- Identificare il cliente target
- Come creare un contenuto virale (contenuti esca)
- Definire la piattaforma Social più appropriata

Come creare un contenuto virale



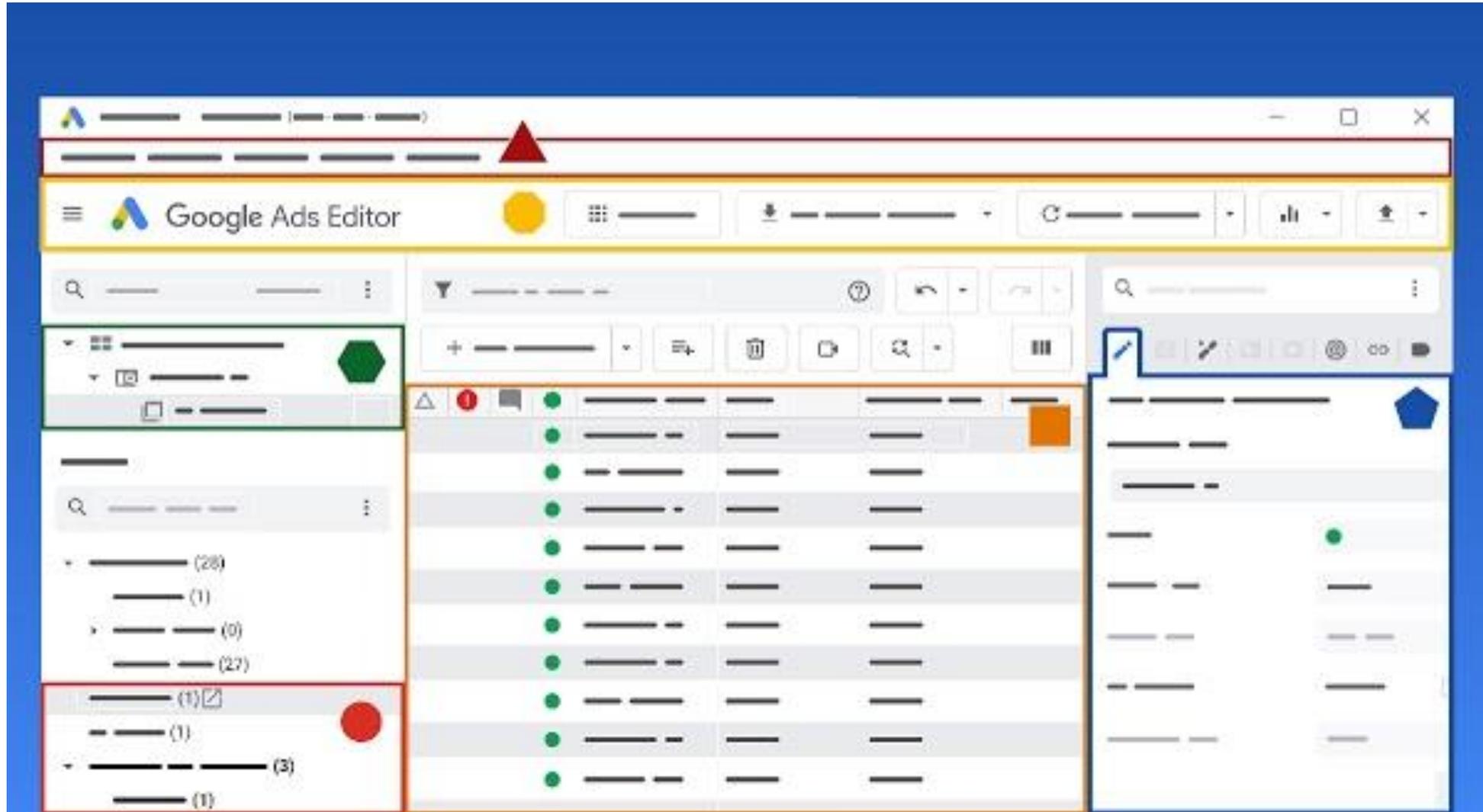
Definire su quale piattaforma social



Lancio di una campagna (demo)

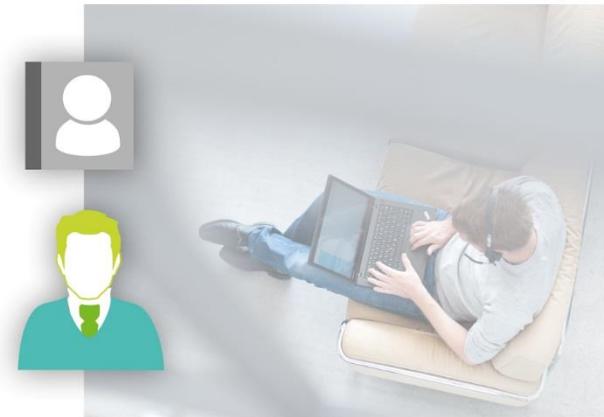
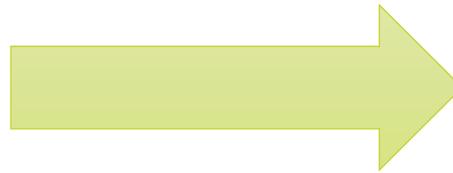
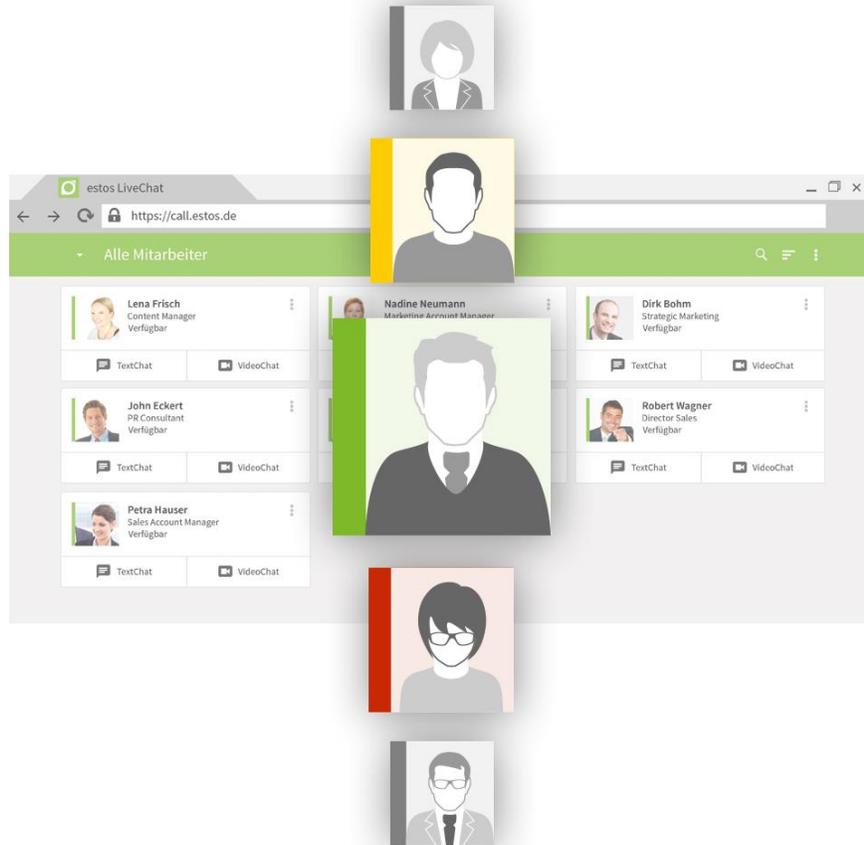


Lacio di una campagna (demo)



ProCall Contact Portal & Livechat

Come funziona



Contact Portal & Visit Card

BANKHAUS AUGUST LENZ
Für persönliche Beratung

UNSERE GRUPPE ONLINE BANKING

SERVICE BANKING INVESTMENT VORSORGE ABSICHERUNG PRIVATE BANKING ÜBER UNS KARRIERE

Finden Sie Ihren persönlichen Family Banker® in Ihrer Nähe.

Suche nach Namen Suche nach PLZ Suche nach Ort

Alle Mitarbeiter

- Bettina Padberg**
Manager Inside Sales
Nicht verfügbar
- Gabriele Hasreiter**
Inside Sales Assistent
Verfügbar
- Hille Vogel**
Deputy Sales Director Competence C...
Nicht verfügbar
- Jennifer Klose**
Assistentin der Geschäftsleitung & A...
Nicht angemeldet
- Katarina Celovska**
Account Manager Expert Partner
Nicht verfügbar
- Peter Fischer**
Account Manager Expert Partner DACH
Nicht angemeldet
- Peter Muschkiet**
Account Manager Expert Partner DACH
Nicht angemeldet
- Robert Weiß**
Sales Director DACH
Nicht angemeldet
- Theofilos R. Kokkotas**
Director Business Development
Nicht verfügbar

Andreas Bauer
Family Banker®
Exclusive Agent der Bankhaus August Lenz & Co. AG
Riedschloßstrasse 15

a.bauer@banklenz.de
Telefon: +49 6209 917 583
Mobiltelefon: +49 177 270 44 37

© Bankhaus August Lenz & Co. AG
Impressum Datenschutz Einlagenversicherung Bedingungen und Konditionen Downloads Kontakt FAQ

Suche nach Namen Suche nach PLZ Suche nach Ort

Jennifer Klose

Assistentin der Geschäftsleitung & Administration
Position
estos GmbH
Firma

Kontaktmöglichkeiten

- TextChat
Nicht verfügbar
- VideoChat
Nicht verfügbar
- +49815136856118
Geschäftlich
- Jennifer.Klose@estos.de
E-Mail
- sip:jennifer.klose@estos.de
SIP

Adresse
Petersbrunner Str. 3a
82319 Starnberg

Andreas Bauer
Family Banker®
a.bauer@banklenz.de

Esempio: <https://call.estos.it/alessandro.parisi>

Live Chat

The screenshot shows the website of Bankhaus August Lenz. At the top left is the logo "BANKHAUS AUGUST LENZ" with the tagline "Die persönliche Privatbank". To the right of the logo is a dropdown menu labeled "UNSERE GRUPPE" and a button labeled "ONLINE BANKING" with a right-pointing arrow. Below this is a navigation bar with several menu items: SERVICE, BANKING, INVESTMENT, VORSORGE, ABSICHERUNG, PRIVATE BANKING, ÜBER UNS, and KARRIERE, each with a dropdown arrow. A search icon is on the far right of the navigation bar. The main content area features a large banner with the text "Online Banking: Persönlich." and "Erfahren Sie mehr" with a right-pointing arrow. The banner includes images of a smartphone, a tablet, a desktop monitor, and a laptop, all displaying the bank's online banking interface. Below the banner are three columns of text and images. The first column is titled "Service-App: Jetzt updaten!" and discusses the "Cringle" app. The second column is titled "Deutschlands Kundenchampions 2017" and mentions a "TOP 3" award from "E.A.Z.-INSTITUT". The third column is titled "Ihr Vertrauen ist uns wichtig" and describes the bank's commitment to service. At the bottom of the page, there is a footer with copyright information, a list of links (Impressum, Datenschutz, Einlagensicherung, Bedingungen und Konditionen, Downloads, Kontakt, FAQ), and social media icons for Facebook, Twitter, YouTube, LinkedIn, and Google+, along with the Mediolanum logo.

BANKHAUS AUGUST LENZ
Die persönliche Privatbank

UNSERE GRUPPE

ONLINE BANKING >

SERVICE > BANKING > INVESTMENT > VORSORGE > ABSICHERUNG > PRIVATE BANKING > ÜBER UNS > KARRIERE >

Online Banking: Persönlich.

Erfahren Sie mehr >

Service-App: Jetzt updaten!

In der Service-App finden Sie **ab sofort** den Reiter „Cringle“. Stellen Sie dafür bitte sicher, dass Sie die **neue App-Version** verwenden. Mit **Cringle** können Sie schnell & unkompliziert kleine Geldbeträge an Bekannte überweisen. Wählen Sie die Person einfach aus Ihren Kontakten aus, geben Sie die Summe ein und bestätigen Sie dies mit einer Pin oder per Touch ID.

Deutschlands Kundenchampions 2017

Danke für Ihre Unterstützung! Wir freuen uns sehr, dass wir den dritten Platz in der Kategorie „B2C Unternehmen 50 bis 499 Mitarbeiter“ erzielen konnten. [Hier](#) finden Sie Impressionen der Preisverleihung vom 11. Mai 2017.

DEUTSCHLANDS KUNDENCHAMPIONS 2017

TOP 3

In der Kategorie B2C Unternehmen 50 bis 499 Mitarbeiter
(Basis: Kundenbefragung | Auszeichnung: Mai 2017 | Im Vergleich: 28 Unternehmen | 2628 Kundenurteile)

Ein Zertifikat von:
E.A.Z.-INSTITUT

www.deutschlands-kundenchampions.de

Ihr Vertrauen ist uns wichtig

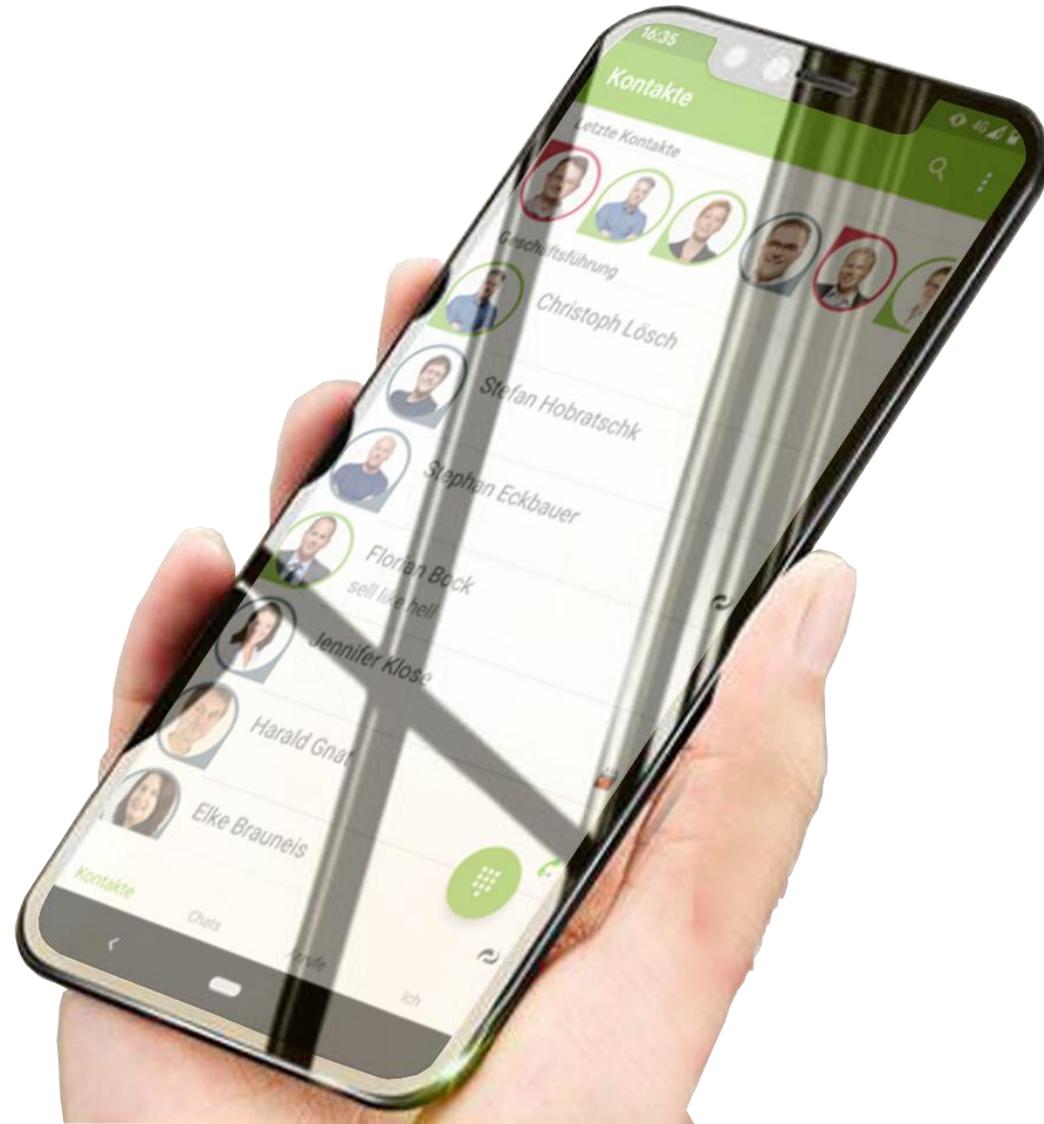
Unser Bankhaus ist Teil der börsennotierten, europaweit tätigen [Mediolanum Banking Group](#) mit Sitz in Mailand. Sie garantiert Ihnen den Rückhalt, den nur eine Finanzgruppe dieser Größe bieten kann. Gleichzeitig genießen Sie über das Konzept des Family Bankers® eine persönliche und individuelle Beratung und die Flexibilität einer Online-Bank.

© Bankhaus August Lenz & Co. AG
[Impressum](#) | [Datenschutz](#) | [Einlagensicherung](#) | [Bedingungen und Konditionen](#) | [Downloads](#) | [Kontakt](#) | [FAQ](#)

f t y l g+ mediolanum

A vertical sidebar on the right side of the page. It features a blue header with a white back arrow. Below the header is a user profile picture of a man with a beard. Underneath the profile picture are three icons: a speech bubble for chat, a video camera for video call, and an envelope for email. A large green arrow points from the right towards the profile picture.

App Mobile iOS e Android



A woman with short red hair and a man with long brown hair, both wearing white shirts, are sitting together and looking at a laptop screen. The woman is on the left, gesturing with her hand, and the man is on the right, pointing at the screen. The background is a soft, out-of-focus grey.

#LetsGoSeven



Promozione #LetsGoSeven

Ordina subito ProCall 6 Enterprise e approfitta dei seguenti vantaggi:

- **Al momento dell'acquisto di una nuova ProCall 6 Enterprise o dell'aggiornamento di ProCall 5 Enterprise, il cliente può sottoscrivere un contratto SA scontato del 15% per 12 mesi.**
- **La SA fornisce la base per passare a ProCall 7 Enterprise entro 12 mesi dall'acquisto.**
- **Inoltre, il cliente riceve 5 utenti ProCall Mobility Services gratuiti tramite il nostro portale UCConnect per 12 mesi.**

Dettagli della promozione

Validità

- La promozione è possibile con l'acquisto di un nuovo ProCall 6 e l'aggiornamento da 5 a 6.
- Il periodo promozionale va dal 2 marzo al **30 giugno 2020**.

Dettagli sull'offerta e sulla Software Assurance:

- La promozione-SA-12M termina automaticamente, un promemoria della scadenza viene dato con 6 settimane di anticipo.
- Le condizioni sono del 15% sul prezzo di acquisto contratto / durata di 1 anno.
- Tutti i prodotti estos sono inclusi nella SA, ad es. V5 di ECSTA, MetaDirectory 4, ixi-UMS 6 Business e Analytics.
- Le offerte per la campagna possono essere create dal 2 marzo.
- 1 x 5 servizi di mobilità ProCall utente (12 mesi) sono inclusi gratuitamente.



LetsGoTrial

PROMO 2.



Promozione #LetsGoTrial (Aprile – Maggio)

Fai richiesta per un'installazione trial 90 giorni:

- **La trial di 90 giorni è riservata alle aziende che hanno urgente bisogno di attivare politiche di smartworking a causa dell'emergenza COVID 19 (max 25 utenti per ProCall, MetaDirectory, ECSTA, ProCall Analytics). UCConnect non è incluso nella promo ** (per non saturare)**
- **L'iniziativa è valida fino a tutto il mese di **Giugno 2020****
- **Oltre alle licenze trial verrà fornito supporto GRATUITO per l'installazione fino ad un tetto massimo di 4 ore.**

→ Prossimo webinar del 13 di Maggio – ore 16.30

Parleremo della storia degli home computers, storie di successi e declini – il cambiamento



Ospite: Luca Ognibene, collezionista home computer vintage.

grazie!



- Trovi risorse gratuite e i prossimi corsi online
- sul mio **sito web**: www.fedev.it
- **Podcast** di crescita personale e professionale:
- www.pardesiani.it
- **Vuoi aiutarmi?** ♡: www.fedev.it/recensioni

fedev.it



estos GmbH

Petersbrunner Str. 3a
82319 Starnberg
Deutschland

Tel: +49 8151 36856-177
Fax: +49 8151 36856-199

info@estos.de
www.estos.de

estos Italia srl

Via del Cotonificio, 37/1
33100 Udine
Italy

Tel: +39 0432 546462
Fax: +39 0432 425577

info@estos.it
www.estos.it

estos Benelux BV

Hanzestraat 27
7006 RH Doetinchem
The Netherlands

Tel: +31 0314 791030

sales@estos.nl
www.estos.nl