

# Content Marketing & Lead Generation in ambito B2B





# Chi sono e Cosa faccio





**Quali obiettivi può realisticamente  
raggiungere una strategia di content  
marketing in ambito B2B?**





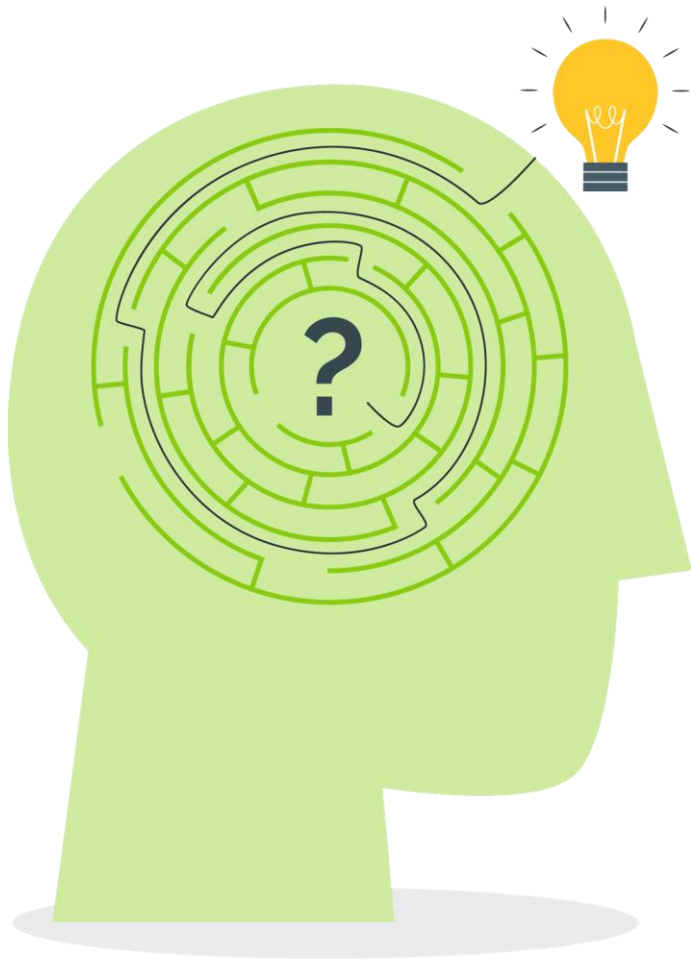
**Lead Generation: acquisizione contatti in target**

**Amplificazione nella percezione dell'identità aziendale (brand)**

**Base di conoscenza condivisa e customer service**

**Sviluppo dei processi digitali interni**

**Altri aspetti rilevanti**



**Quali sono le criticità di cui  
tenere conto in fase di disegno  
strategico? E come rispondere?**



**Non esistenza dell'acquisto d'impulso**

**Asimmetria informativa**

**Lunghezza del ciclo di vendita**

**Complessità del prodotto o servizio**

Quali sono i requisiti per  
organizzare un progetto  
di content marketing  
di successo?







**Disponibilità ad investire denaro e tempo**

**Organizzare Team di supporto**

**Cambiamento e sviluppo asset digitali**

# I PASSI DA COMPIERE





## Definizione della Strategia content

## Scelta dei canali e degli assets





**Website aziendale**

**Piattaforme Social**

**Altri canali e piattaforme**

**Strumenti “push” gestiti**

# Pianificazione dell'attività





**Partnership e progetti di co-marketing**

**Ranking delle fonti e inventario dei contenuti di prima  
pubblicazione**

**Set-up dei monitoraggi**



Esecuzione

Strumenti

Team



# Monitoraggio e feedback





**Email:** [info@madeforexport.it](mailto:info@madeforexport.it)

