

Content Marketing & Lead Generation in ambito B2B





Chi sono e Cosa faccio



A graphic illustration featuring a hand with a light orange skin tone. The hand is shown from the side, with the fingers slightly curved. It is pointing its index finger towards a green, oval-shaped button. The word "PREMESSE" is printed in bold, black, uppercase letters on the button. The background is plain white.

PREMESSE

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





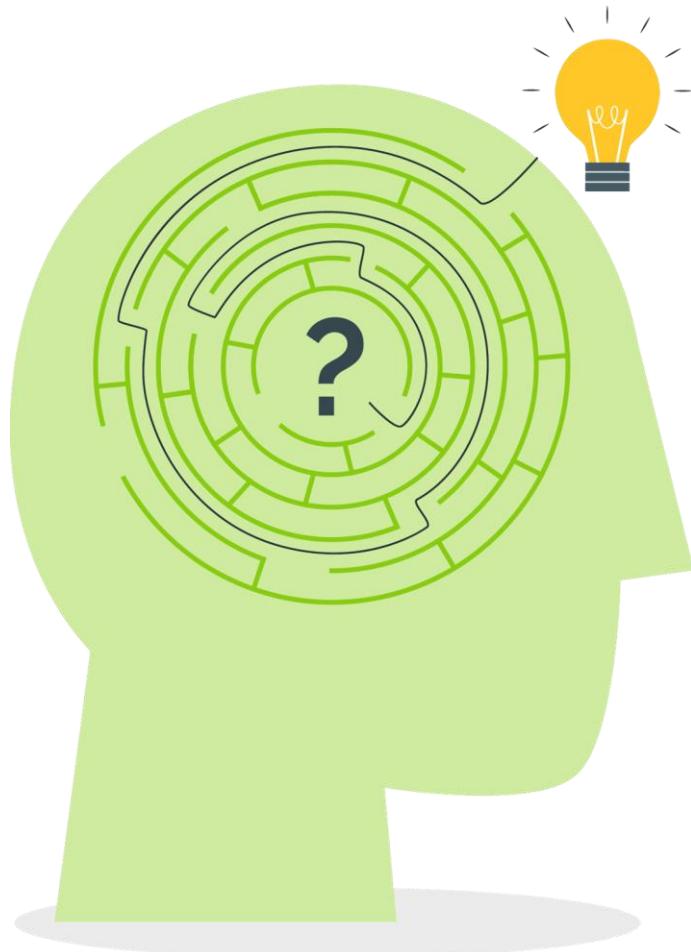
Lead Generation: acquisizione contatti in target

Amplificazione nella percezione dell'identità aziendale (brand)

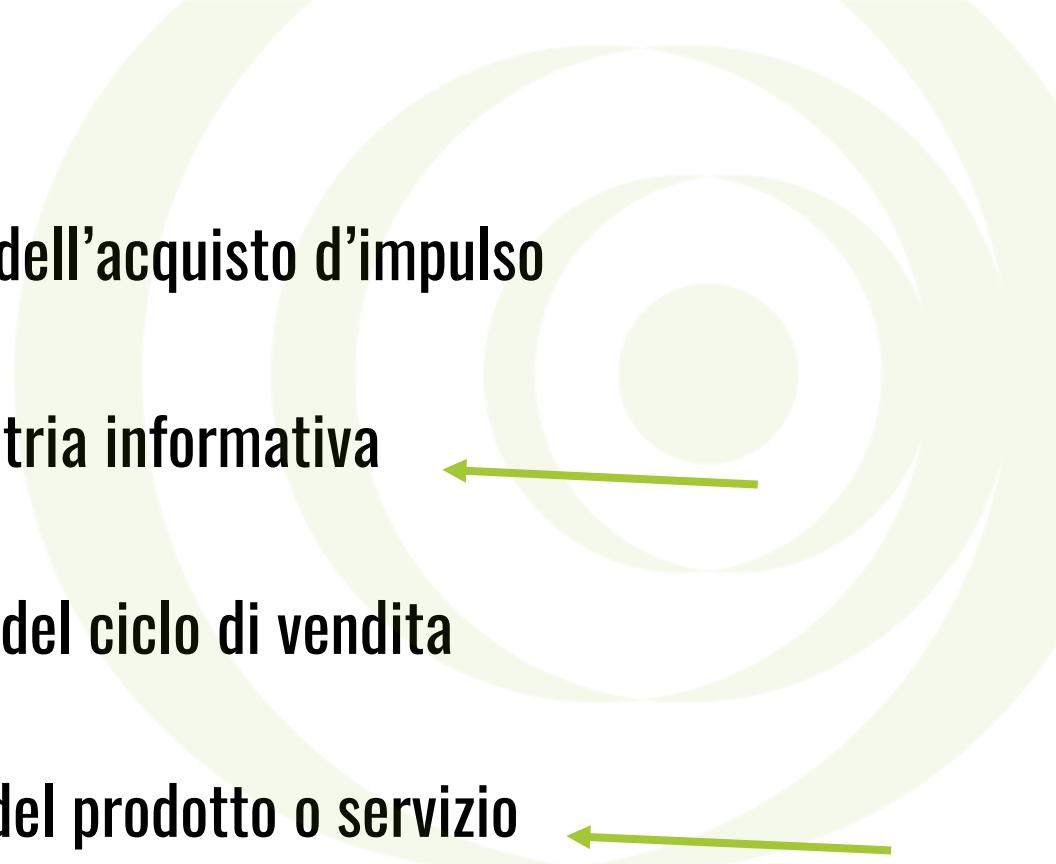
Base di conoscenza condivisa e customer service

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

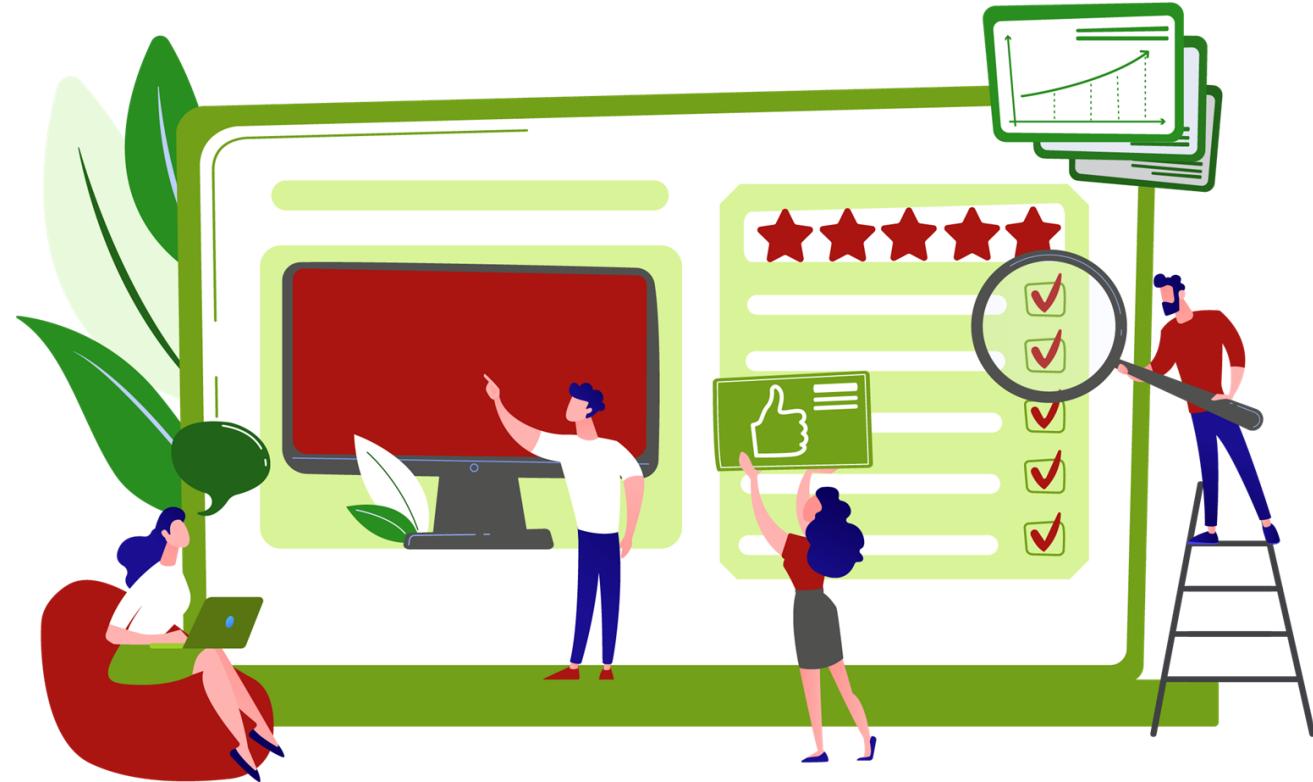
**Ranking delle fonti e inventario dei contenuti di prima
pubblicazione**

Set-up dei monitoraggi

Esecuzione
Strumenti
Team



Monitoraggio e feedback





Email: info@madeforexport.it

