

Contenuti per vendere

Valorizza il tuo brand e alza il valore percepito dei tuoi prodotti o servizi Con i tuoi contenuti social.

Cos'è il valore percepito di un prodotto o servizio?

Il valore percepito è la valutazione soggettiva che un cliente attribuisce a un prodotto o servizio. Questa valutazione si basa non solo sul prezzo o sul costo materiale, ma anche su elementi meno tangibili. Elementi come l'immagine del brand, le esperienze passate del cliente con il prodotto o il marchio, la qualità percepita, la pubblicità, e le recensioni di altri consumatori giocano un ruolo fondamentale.

Tra le varie strategie per aumentare il valore che arriva ai nostri clienti o possibili tali c'è una buona comunicazione di ciò che facciamo, e soprattutto dobbiamo imparare a comunicare in modo social, e per farlo dobbiamo non solo creare contenuti di vendita ma anche contenuti che : ISPIRANO, EDUCANO, INTRATTENGONO E INFORMANO (rimanendo nel nostro settore)

Cosa significa?

ISPIRARE:

Ispirare significa stimolare il tuo pubblico a raggiungere aspirazioni personali o professionali, spesso collegando queste aspirazioni al tuo brand o prodotti.

Perché è Importante: L'ispirazione motiva le persone e può rendere il tuo brand più attraente. Contenuti che ispirano possono far sì che i clienti aspirino a uno stile di vita o a valori associati al tuo brand.

- Come Farlo: Pubblica storie di successo dei clienti, casi studio, citazioni motivazionali, o immagini che suscitano emozioni positive e che si allineano con il tuo brand.

Esempi di Contenuti:

- Storie di Successo: Racconti di come i clienti hanno raggiunto importanti traguardi grazie al tuo prodotto o servizio.
- Citazioni Motivazionali: Citazioni che incoraggiano l'azione o la riflessione, meglio se correlate al tuo settore.
- Visual Storytelling: Immagini o video che mostrano trasformazioni o miglioramenti realizzati tramite il tuo prodotto/servizio.
- Case Study: Approfondimenti su come il tuo prodotto/servizio ha aiutato a risolvere problemi specifici.
- Contenuti User-Generated: Condivisione di post, foto o video creati dai clienti che mostrano il loro entusiasmo per il tuo brand.

Esempi pratici in diversi settori:

Prodotti:

1. Gioielli:

- Post di una nuova collezione di gioielli, con immagini di alta qualità che mettono in evidenza come essi possono cambiare un outfit
- Storie su Instagram che mostrano come con lo stesso gioiello si possono ricreare più tipi di outfit o stili (sportivo elegante ecc)

2. Abbigliamento:

- Video lookbook che mostra modelli che indossano i tuoi capi in diverse situazioni quotidiane.
- Post “Come indossarlo” che suggerisce diversi modi per abbinare i tuoi capi con altri articoli.

3. Accessori Bambini:

- Carosello di foto che mostra bambini felici mentre utilizzano i tuoi accessori.
- Quiz interattivo sui social per aiutare i genitori a scegliere gli accessori perfetti per i loro bambini.

4. Borse:

- Post “Dietro le quinte” che mostra il processo di design e produzione delle tue borse.
- Collaborazioni con influencer che condividono le loro esperienze personali con le tue borse.

5. Oggettistica da Collezione:

- Serie di post che raccontano la storia unica dietro ogni pezzo da collezione.
- Dirette sui social in cui mostri e discuti le nuove aggiunte alla collezione.m, e i loro significati

6. Arredo Casa:

- Prima e dopo le immagini di una stanza trasformata con i tuoi prodotti di arredamento.
- Consigli di design e tendenze di arredamento legate ai tuoi prodotti.

7. Cosmetica:

- Tutorial di trucco su YouTube utilizzando i tuoi prodotti cosmetici.
- Recensioni e testimonianze di clienti soddisfatti con foto prima e dopo.

Servizi :

1. Coach Fitness:

- Video di esercizi o routine di allenamento che mostrano come puoi aiutare a raggiungere obiettivi specifici.
- Post motivazionali con consigli per mantenersi in forma e storie di trasformazione dei clienti.

2. Coach Beauty:

- Tutorial su trucchi e tecniche di bellezza, con focus sui benefici di un approccio personalizzato.
- Dirette Q&A dove rispondi alle domande comuni sulla bellezza e skincare.

3. Networking o Business Coaching:

- Articoli o post sui social con consigli per il networking efficace o lo sviluppo della carriera.
- Case study o testimonianze di successo di clienti che hanno beneficiato dei tuoi servizi di coaching.

Questi contenuti possono aiutare a mettere in evidenza i benefici e le caratteristiche uniche dei tuoi prodotti o servizi, incentivando il pubblico a effettuare un acquisto. Ricorda che una presentazione accattivante, accompagnata da una descrizione dettagliata e un invito all'azione chiaro, può aumentare significativamente l'efficacia dei tuoi contenuti di vendita sui social media.

Educare:

Perché è Importante: Educare il tuo pubblico sui tuoi prodotti, servizi o sul tuo settore in generale può aiutarli a fare scelte più informate. Quando comprendono meglio ciò che offri, possono apprezzarlo di più.

- Come Farlo: Condividi contenuti che spiegano come usare i tuoi prodotti, i benefici di specifici servizi, o fatti interessanti e insight sul tuo settore. Questo può includere tutorial, guide, webinar, e post blog.

Ecco alcuni esempi:

Prodotti:

1. Gioielli:

- Storia dei Gioielli: Post e video che raccontano la storia e il significato culturale di diversi tipi di gioielli.
- Guide sulla Cura: Consigli su come mantenere e curare i gioielli per preservarne la bellezza e la durata.

2. Abbigliamento:

- Tendenze della Moda: Articoli o post sui social che discutono le ultime tendenze della moda e come incorporarle.
- Consigli di Stile: Suggerimenti su come abbinare pezzi diversi per creare outfit per varie occasioni.

3. Accessori Bambini:

- Sicurezza e Comfort per i Bambini: Informazioni sui materiali sicuri per i bambini e su come scegliere accessori confortevoli e funzionali.
- Sviluppo Infantile: Post che collegano l'utilizzo di determinati accessori allo sviluppo e all'apprendimento dei bambini.

4. Borse:

- Mostra come si utilizza un tuo modello di borsa
- Consigli di Manutenzione: Come prendersi cura delle borse per garantirne la longevità.

5. Oggettistica da Collezione:

- Storie di Collezionismo: Post sui social che esplorano il mondo del collezionismo e offrono consigli per i collezionisti.
- Conservazione e Valore: Consigli su come conservare e mantenere il valore degli oggetti da collezione.

6. Arredo Casa:

- Design Interno: Guide su come decorare vari spazi della casa in base a stili e tendenze.
- Fai-da-te: Progetti fai-da-te per l'arredamento e la personalizzazione della casa.

7. Cosmetica:

- Ingredienti e Benefici: Post educativi sugli ingredienti dei prodotti cosmetici e i loro benefici.
- Tutorial su Skincare: Video e articoli su routine di skincare e consigli per la cura della pelle.

1. Coach Fitness:

- Salute e Fitness: Video e post che approfondiscono i principi di una vita sana, nutrizione, e benefici di vari tipi di esercizio.
- Prevenzione degli Infortuni: Consigli su come esercitarsi in modo sicuro per evitare infortuni.

2. Coach Beauty:

- Tutorial su Skincare: Sessioni informative su come prendersi cura della propria pelle in base a diversi tipi e condizioni.
- Trend del Beauty: Discussione sulle ultime tendenze in ambito di bellezza e come adattare al proprio stile.

3. Networking o Business Coaching:

- Sviluppo delle Competenze: Articoli e video che insegnano competenze chiave nel networking e nello sviluppo professionale.
- Strategie di Carriera: Consigli per la crescita professionale, inclusi branding personale e tecniche di negoziazione.

Attraverso questi contenuti educativi, puoi fornire al tuo pubblico informazioni di valore che vanno oltre il semplice atto di vendere, stabilendo il tuo brand come una fonte affidabile di conoscenza e expertise nel tuo settore.

Informare significa aggiornare il pubblico con notizie e informazioni pertinenti al tuo settore, che possono essere utili o di interesse.

Perché è Importante: Fornire informazioni rilevanti aiuta a stabilire la tua azienda come un'autorità nel tuo settore. Inoltre, tenere il pubblico informato può aumentare la fiducia nei confronti del tuo brand.

- Come Farlo: Condividi aggiornamenti dell'industria, notizie pertinenti, tendenze, e insight che possono essere di valore per il tuo pubblico. Questo dimostra che sei ben informato e attento agli sviluppi del tuo settore.

Ecco alcuni esempi:

1. Gioielli:

- Tendenze del Mercato: Post sui trend attuali nel design dei gioielli e su ciò che è popolare nelle varie culture.
- Materie Prime e Sourcing: Informazioni sull'origine dei materiali utilizzati e sulle pratiche etiche di approvvigionamento.

2. Abbigliamento:

- Innovazioni Tessili: Aggiornamenti su nuovi tessuti sostenibili o tecnologici nel settore dell'abbigliamento.
- Sostenibilità nella Moda: Discussione su come l'industria sta rispondendo alle sfide ambientali.

3. Accessori Bambini:

- Sicurezza dei Prodotti: Informazioni sulle normative e sugli standard di sicurezza per i prodotti destinati ai bambini.
- Trend Educativi: Aggiornamenti sui giocattoli ed educativi e sul loro impatto sullo sviluppo infantile.

4. Borse:

- Evoluzione dello Stile: Post che esplorano come gli stili di borse cambiano nel tempo e cosa è attualmente in voga.
- Interviste con i Designer: Conversazioni con designer di borse per dare uno sguardo all'interno del processo creativo.

5. Oggettistica da Collezione:

- Mercato del Collezionismo: Analisi delle tendenze attuali nel mercato delle collezioni.
- Storie di Oggetti Rari: Racconti sull'origine e la storia di oggetti da collezione particolari.

6. Arredo Casa:

- Tendenze del Design d'Interni: Panoramica sulle ultime tendenze nel design d'interni e arredo casa.
- Tecnologia per la Casa: Aggiornamenti su nuove tecnologie e gadget per la casa.

7. Cosmetica:

- Innovazioni nei Prodotti di Bellezza: Informazioni su nuovi prodotti e scoperte nel campo della cosmetica.
- Normative sui Prodotti Cosmetici: Aggiornamenti sulle leggi e le normative che influenzano il settore della cosmetica.

servizi:

1. Coach Fitness:

- Ricerca sul Fitness: Condivisione degli ultimi studi e scoperte nel campo del fitness e della salute.
- Evoluzione delle Tecniche di Allenamento: Discussioni sulle nuove metodologie e tendenze nel fitness.

2. Coach Beauty:

- Innovazioni nella Cura della Pelle: Condividere scoperte e tendenze emergenti nella cura della pelle e trattamenti di bellezza.
- Impatto Ambientale dei Prodotti di Bellezza: Informazioni sull'impatto dei prodotti di bellezza sull'ambiente e salute.

3. Networking o Business Coaching:

- Tendenze nel Mondo del Business: Analisi sulle tendenze attuali nel business, leadership e sviluppo personale.
- Strumenti e Risorse per Professionisti: Condividere strumenti, app e risorse utili per il networking e lo sviluppo della carriera.

Creando contenuti informativi, non solo mantieni il tuo pubblico aggiornato, ma dimostri anche la tua profonda conoscenza del settore, rafforzando la fiducia e la credibilità del tuo brand

Intrattenere

L'intrattenimento serve a mantenere il pubblico impegnato e interessato, creando un legame più profondo con il tuo brand.

Perché è Importante: I contenuti divertenti o interessanti possono aumentare l'engagement, rendendo il tuo brand più accessibile e umano. L'intrattenimento può anche rendere il tuo brand più memorabile.

- Come Farlo: Pubblica post divertenti, indovinelli, quiz, sfide, o contenuti visivi accattivanti che intrattengano il tuo pubblico e li invoglino a interagire con il tuo brand.

ecco alcuni esempi:

Prodotti:

1. Gioielli:

- Indovinelli sui Gioielli: Pubblica indovinelli o enigmi che coinvolgono i gioielli, per esempio "Trova l'intruso" tra una serie di pezzi.
- Giochi di Abbinamento: Crea un gioco dove i follower devono abbinare gioielli a specifici outfit o occasioni.

2. Abbigliamento:

- Sfide di Stile: Lancia sfide di moda dove i follower creano outfit con i tuoi capi e li condividono con un hashtag dedicato.
- Quiz sulla Moda: Quiz divertenti sullo stile personale o sulla storia della moda.

3. Accessori Bambini:

- Storie per Bambini: Pubblica brevi storie illustrate che includono i tuoi prodotti, come una serie di avventure di un personaggio.
- Giochi Educativi: Mini-giochi o quiz che utilizzano gli accessori come elementi didattici.

4. Borse:

- “Cosa c’è nella tua borsa?”: Invita i follower a condividere foto divertenti o sorprendenti di cosa portano nelle loro borse.
- Concorsi di Design: Concorsi dove i follower propongono idee di design per la prossima collezione di borse.

5. Oggettistica da Collezione:

- Trivia su Oggetti Collezionabili: Quiz e domande su fatti interessanti riguardanti oggetti da collezione.
- Indovina l’Oggetto: Post dove mostri solo una parte di un oggetto da collezione e chiedi ai follower di indovinare di cosa si tratta.

6. Arredo Casa:

- Prima e Dopo Interattivi: Mostra trasformazioni di spazi e chiedi ai follower di votare i loro preferiti.
- Giochi di Abbinamento di Arredamento: Dove i follower abbinano diversi pezzi di arredo con stili di interni.

7. Cosmetica:

- Challenge di Makeup: Sfide dove i follower devono ricreare look di makeup usando i tuoi prodotti.
- Indovinelli sui Colori: Quiz su nomi divertenti o inusuali di ombretti o rossetti.

Servizi:

1. Coach Fitness:

- Challenge Fitness: Sfide settimanali o mensili di fitness con obiettivi specifici.
- Giochi di Fitness: Giochi interattivi, come il “gioco dei dadi” dove ogni numero corrisponde a un esercizio.

2. Coach Beauty:

- Tutorial di Trucco Divertenti: Sessioni in cui si sperimentano look audaci o tematici.
- Quiz sulla Cura della Pelle: Quiz per aiutare i follower a scoprire la routine di skincare ideale in modo divertente.

3. Networking o Business Coaching:

- Simulazioni di Networking: Giochi di ruolo dove i follower possono praticare le loro abilità di networking in scenari ipotetici.
- Quiz sulla Carriera: Per aiutare i follower a scoprire il loro percorso professionale ideale.

Ricorda, il divertimento è soggettivo, quindi è importante conoscere il tuo pubblico e ciò che li intrattiene. Questo tipo di contenuti leggeri e interattivi non solo attira l'attenzione, ma può anche rafforzare la fedeltà al brand rendendolo più accessibile e coinvolgente.