



# IL MARKETING A CUI NON PUOI RINUNCIARE PER IL 2023



Lo troviamo scritto ovunque: **“il mondo cambia sempre più velocemente”**.

Questo vale per le generazioni, per i contesti sociali nei quali siamo immersi e soprattutto per il **commercio**.

Se parliamo di *commercio digitale*, allora la velocità che dobbiamo mantenere è da “formula uno”. Ogni mese cambiano i contesti nei quali propinare i prodotti ed i servizi, **cambiano i regimi di vendita e le modalità con le quali massimizzare gli introiti per singolo cliente**.

Gli esperti del settore devono correre costantemente per non rimanere indietro, ma **i professionisti come te possono contare sulle solide e solite basi del mercato**, accompagnate da un pizzico di innovazione. Quali sono i punti da osservare per realizzare il *marketing* perfetto per il 2023?

Al primo non potevamo che trovare un sempreverde: la **formazione**. **Chiunque voglia solo sperare di prosperare nel 2023 deve necessariamente**

**investire sulla crescita delle proprie conoscenze**.

E tu che stai leggendo, molto probabilmente, lo sai bene. La capacità di comprendere i nuovi scenari digitali e le nuove dinamiche imprenditoriali è essenziale per assicurarsi scelte giuste e lungimiranti.

Al secondo posto regna indiscussa **l'originalità, l'unica vera arma contro il mare sconfinato di annunci pubblicitari indistinguibili e post “copia e incolla”**.

Nessuna **intelligenza artificiale** (per quanto ne sappiamo) e nessun *computer* potrà coprire completamente questo lavoro. Per i professionisti - e quindi per le agenzie del settore - sono previste **impennate di richieste di lavoro**, soprattutto da parte di tutte quelle attività che si rivolgono al **B2C**, cioè che vendono al cliente finale.

Al terzo posto troviamo il **“social commerce” (shopping sui social network) con una crescita prevista di circa il 7%**. L'elemento che fornirà una marcia in più a questo settore è rappresentato dalla **maggiore**

**consapevolezza** a proposito dei sistemi messi in atto dai *social* stessi e dallo **sviluppo dei mezzi di vendita** che rendono ormai estremamente semplice realizzare l'acquisto (da un lato) e **aprire una vetrina dei propri prodotti e servizi** (dall'altro).

Per il quarto posto non potevamo che menzionare l'ormai ricercatissimo **“servizio al cliente”**. Per le attività come la tua, **sarà indispensabile realizzare un marketing automatizzato che fornisca tutte le informazioni al cliente in tempi rapidissimi**.

Ma ciò che ti permetterà di acquisire e fidelizzare nuovi clienti, nel 2023 più che mai, sarà un **sistema umano di assistenza al cliente capace di porsi come un vero e proprio assistente personale**. Quindi, dopo aver dialogato con la chat automatica (il *chatbot*) che risponde alla maggior parte delle domande, il cliente deve avere la possibilità di continuare la conversazione con **un esperto in carne ed ossa** che si dimostri disponibile a chiamarlo, a

fornirgli una soluzione personalizzata e a risolvere i dubbi più insoliti.

Il mercato, soprattutto quello digitale, cambia costantemente, ma le persone hanno sempre bisogno delle solite costanti per essere spinte a comprare: fiducia, rapporto umano e professionalità.

**Tutti elementi che stanno al centro di una sana e costante crescita professionale e personale in cui tu, per primo, devi cercare di immergerti per trascinarli dietro una fila di seguaci - meglio ancora clienti - che ti riconoscono come una figura professionale, umana e alla quale dare fiducia.**

Angelo Roberti - Founder  
Cura Marketing

