



Come vendere sui social media

Indice

1	Informazioni generali	3
2	Scegliere la piattaforma giusta	4
3	I vantaggi dell'utilizzo dei social media	5
4	Consigli per vendere su:	6
4.1	Facebook	6
4.2	Instagram	7
4.3	Pinterest	8
4.4	Snapchat	9
5	Conclusioni	10

I tempi in cui era difficile per le piccole imprese vendere sui social media sono finiti. Ora chiunque può attingere a questo enorme mercato con alcuni semplici strumenti.

Continua a leggere per scoprire come iniziare a vendere su alcune delle più grandi piattaforme a livello globale.

1 Informazioni generali

In Italia milioni di utenti sono presenti sui social media, per questo vendere sui social è estremamente vantaggioso per incrementare le rendite della tua attività.

In questa guida troverai consigli su come scegliere la piattaforma migliore per la tua attività e suggerimenti pratici per utilizzare le piattaforme più diffuse. Una volta individuato il tuo pubblico di riferimento e scelta la piattaforma, avrai a disposizione tutti gli strumenti necessari per iniziare a vendere.



2 Scegliere la piattaforma giusta

Questo primo passo è essenziale per poter vendere con successo sui social media. Consulta la tabella per avere una panoramica delle principali piattaforme e vedere quali sono le più adatte ai tuoi obiettivi di marketing.

	Facebook	Instagram	Pinterest	Snapchat
Utenti	2,7 miliardi	1 miliardo	442 milioni	249 milioni
Demografia	Tutte le età (53% donne)	18-28 anni (68% donne)	Età media: 40 anni (80% donne)	13-24 anni (generazione Z e Millennials, 70% donne)
Tipologia dei contenuti	Testi, immagini e video	Immagini e video	Immagini	Immagini e video
Raccomandato per	Creare fedeltà al marchio	Creare contatti B2C e una connessione personale con i clienti	Creare contatti B2C	Rafforzare la fedeltà al marchio e creare una connessione personale con i clienti
Caratteristiche	Basso ambito organico	Necessita di molta creatività	Necessità di immagini personalizzate, pubblico molto specifico	Necessita di molta creatività
Obiettivo di marketing	Costruire una comunità	Connettersi con i follower esistenti	Generare traffico e lead generations	Aumentare la notorietà del marchio e del traffico

Fuente: <https://www.statista.com/>



3 I vantaggi dell'utilizzo dei social media

Ora che hai scelto le piattaforme giuste per te, analizziamo i suoi vantaggi:

1. Aumenterai organicamente la popolarità del tuo marchio, aumentando la visibilità e il traffico verso il tuo sito web. Il 60% degli utenti di Instagram dichiara di scoprire nuovi prodotti sui social.
2. Gli annunci sui social network ti permettono di creare ads personalizzati e mirati. Gli ads mirati hanno un impatto maggiore e possono portare a tassi di conversione più elevati e nuovi visitatori sul tuo negozio online. Da lì potrai tracciare la loro esperienza di acquisto e capire meglio le loro abitudini.
3. Un altro vantaggio è la possibilità di stabilire connessioni personali con i tuoi follower. Queste interazioni possono spesso sfociare in una vendita. Attiva un negozio sia su Instagram che su Facebook per rendere la vendita dei tuoi prodotti ancora più semplice.

4 Consigli per vendere su:

4.1 Facebook

- Facebook permette alle aziende di rivolgersi in modo specifico al pubblico in base all'età, alla professione, agli interessi e agli hobby. Si tratta di un'ottima opportunità per pubblicizzare i prodotti e far conoscere il marchio su una delle piattaforme più popolari al mondo.
- Con la pubblicità mirata puoi spendere la cifra che vuoi. Il segreto è stabilire un obiettivo chiaro e attirare gli acquirenti giusti. L'annuncio giusto, posizionato per il pubblico giusto, dovrebbe ridurre notevolmente la spesa pubblicitaria rispetto alla maggior parte degli altri canali pubblicitari online. Infatti il costo medio per click per ogni annuncio su Facebook è di 0,89 €. Se la tua attività rientra in uno dei settori elencati di seguito, prendi in considerazione l'idea di lanciare una campagna.
- Un modo per sfruttare al meglio il potenziale di vendita di Facebook è quello di aggiungere un negozio su Facebook. Così puoi incrementare ulteriormente le vendite con la pubblicità dinamica, il remarketing o i post di shopping su Instagram.

I migliori settori per Facebook:

- Abbigliamento
- Decorazione della casa
- Prodotti di bellezza
- Fitness

“Ciò che distingue Facebook dalle altre piattaforme pubblicitarie digitali è la possibilità di targetizzare il pubblico per gli annunci. Questo permette alle aziende di raggiungere esattamente la tipologia di clienti che desiderano.”

Fonte: <https://fitmallbusiness.com/marketing-strategies-facebook-pages/>

4.2 Instagram

- Con un profilo business, puoi aumentare le vendite attraverso i [post su Instagram](#). In questo modo è facile per i follower e i clienti informarsi sul prodotto che desiderano acquistare. Gli acquirenti possono completare il loro percorso di acquisto senza mai uscire dall'app di Instagram. [Consulta i termini e le condizioni previste](#).
- Prima di lanciare una campagna pubblicitaria, assicurati di determinare il tuo obiettivo di vendita.

Gli annunci a pagamento ti permettono di raggiungere i tuoi obiettivi più velocemente rispetto alla crescita organica.

Esistono diversi tipi di annunci su Instagram:

- Pubblicità nelle storie
- Annunci a carosello
- Annunci fotografici
- E tanti altri
- Annunci video

I punti chiave per creare annunci sono: sapere cosa il tuo pubblico vuole vedere, usare un messaggio breve e preciso, e usare i CTA (ovvero i pulsanti call to action).

I migliori settori per Instagram:

- Abbigliamento
- Decorazione della casa
- Prodotti di bellezza
- Fitness

«Instagram gioca un ruolo fondamentale in ogni fase del processo di acquisto. Le persone utilizzano la piattaforma per scoprire le tendenze e ricercare prodotti prima di acquistarli. Instagram offre moltissime possibilità di vendita a chi possiede un'azienda.»

Fonte: <https://www.facebook.com/business/news/insights/how-instagram-boosts-brands-and-drives-sales>

4.3 Pinterest

- Il 77% degli utenti attivi su Pinterest ha scoperto nuovi prodotti o marchi su questo social media. Pinterest è una piattaforma incredibilmente visiva, qualsiasi contenuto o pubblicità che produci necessita di immagini di alta qualità per emergere. Per questo ti consigliamo di curare particolarmente questi aspetti:

- Foto
- Grafici
- Fumetti o disegni
- Collage di foto

- Con i tag di Pinterest hai la possibilità di tracciare il comportamento dei visitatori. Puoi vedere quali pagine del tuo negozio vengono visualizzate dai clienti, cosa cercano, quanti di loro aggiungono prodotti al carrello, quanti completano l'acquisto, ecc. Queste informazioni ti aiuteranno a calcolare le conversioni e, se necessario, a modificare la tua campagna pubblicitaria per ottenere risultati migliori. Scopri le migliori pratiche per l'utilizzare Pinterest.
- Pinterest è anche un'ottima piattaforma per costruire organicamente una mailing list di marketing. Crea un pin che promuova un prodotto gratuito in cambio di un indirizzo e-mail. In questo modo puoi guidare i potenziali clienti nel loro percorso di acquisto e convertire i tuoi contatti in vendite.

I migliori settori per Pinterest:

- Salute e sviluppo personale
- Prodotti fatti a mano
- Trucco
- Cibo e bevande
- Prodotti digitali

Ricorda che i contenuti su Pinterest sono destinati a un pubblico specifico. Pinterest chiama questo pubblico „decision maker“. Si tratta di donne di età compresa tra i 25 e i 54 anni che prendono la maggior parte delle decisioni di acquisto o che effettuano circa l'80% degli acquisti domestici. Se i tuoi annunci e i tuoi prodotti sono in grado di coinvolgere efficacemente questo gruppo, la pubblicità su Pinterest ti sarà molto utile.

4.4 Snapchat

- Gli utenti di Snapchat aprono l'app fino a 30 volte al giorno, il che dimostra quanto siano attivi sulla piattaforma, inoltre hanno il [60% di probabilità in più di fare un acquisto d'impulso online](#). Se la tua attività si rivolge alla fascia demografica degli utenti di Snapchat, prendi in considerazione l'aggiunta di un pixel Snapchat per trovare tanti nuovi potenziali clienti.
- Il pixel funziona come un ponte che collega il tuo negozio a Snapchat: permette alle due piattaforme di scambiarsi dati sul comportamento degli utenti e rendere più efficaci i tuoi annunci.
- Come funziona: il pixel è un frammento di codice che registra il comportamento degli utenti che arrivano al tuo negozio dopo aver cliccato sull'annuncio su Snapchat. Potrai vedere quali pagine visitano, quanti aggiungono prodotti al carrello, quanti iniziano o terminano il checkout, ecc. Questo ti aiuterà a capire meglio il tuo pubblico e a modificare le campagne pubblicitarie di Snapchat se necessario.
- Per aiutarti a ottimizzare i tuoi annunci, pixel di Snapchat registra le seguenti azioni dei tuoi clienti:
 - Numero di visualizzazioni di una delle tue pagina web da parte di un cliente
 - Tipologia di contenuto o prodotto visualizzato
 - Tipologia di prodotti aggiunti al carrello
 - Acquisti non terminati
 - Metodo di pagamento scelto
 - Articoli acquistati sul tuo negozio
 - Articoli cercati sul tuo negozio

[Come installare snapchat pixel](#)

I migliori settori per Snapchat:

- Cibo e bevande
- Prodotti tecnici
- Eventi

5 Conclusioni

Riassumendo:

- Trova la piattaforma giusta per il tuo pubblico e i tuoi obiettivi.
- Attiva un negozio su Facebook o Instagram.
- Le immagini e i video sono i tipi di contenuti più popolari: costruisci la tua strategia di vendita su di essi.
- Non limitarti a vendere: crea una relazione con il tuo pubblico che porti alla fidelizzazione dei clienti.
- Utilizza Facebook per una pubblicità a basso costo.
- Imposta un pixel con Pinterest o Snapchat per tracciare il comportamento degli acquirenti nel tuo negozio.

Stai cercando lo strumento giusto per vendere sui social media ancora più efficacemente? Con il [Social Buy Button](#) di IONOS, puoi vendere direttamente sui social senza dover gestire un sito web. Crea il tuo negozio online in pochi minuti e gestisci tutto dal tuo smartphone.

Cosa aspetti? Inizia a vendere sui social media oggi stesso.

Su IONOS

IONOS è il provider di hosting e cloud perfetto per le piccole e medie imprese. Siamo esperti in ambito IaaS e il nostro portfolio include soluzioni per rendere visibile il tuo business online e per aiutarti a lavorare in digitale. Siamo la più grande azienda di hosting in Europa, vantiamo 8 milioni di contratti con i clienti e ospitiamo oltre 12 milioni di domini nei nostri data center situati in tutto il mondo.

Offriamo le nostre soluzioni a imprenditori che fanno i primi passi online, proprietari di imprese in crescita, grandi aziende e partner che li aiutano a raggiungere i loro obiettivi. Qualunque siano le loro esigenze, ad esempio registrare un indirizzo internet individuale, creare un sito web, spostare i processi back-office nel cloud oppure orchestrare i container cluster, il nostro ampio portfolio offre applicazioni, server e servizi di prima classe.

Affidabilità e sicurezza sono parte integrante dei nostri prodotti. La nostra rete di data center offre massime performance e georedundanza. IONOS, la cui sede centrale è situata in Germania, è orgogliosa di offrire sempre tecnologie all'avanguardia, di aderire a rigide normative sulla privacy e di garantire la massima sicurezza dei dati.

I clienti sono la nostra priorità. Per questa ragione mettiamo a disposizione non solo dei team di assistenza professionali, ma offriamo per primi nel nostro settore un consulente personale che ti fornisce un supporto esperto adatto alle tue esigenze.

Informazioni legali

IONOS SE
Elgendorfer Str. 57
56410 Montabaur
Germania

P.IVA: DE815563912

Contatti:

Telefono: 02 – 218 026 81
E-mail: info@ionos.it
Website: <https://www.ionos.it/>

Copyright

© IONOS SE, 2022

Tutti i diritti sono riservati, compresi quelli relativi alla riproduzione, all'adattamento, alla distribuzione e a qualsiasi tipo di uso dei contenuti di questo documento o di parti di esso, come previsto dalla legge sul copyright. Per utilizzare o riprodurre questi contenuti, è necessario richiedere il consenso scritto di IONOS SE.

IONOS SE si riserva il diritto di apportare aggiornamenti e modifiche ai contenuti.