

CONSIGLI PROFESSIONALI (EPISODIO N. 7) : COMUNICAZIONE *Da : Les pies bavardes*

Astuces de pro — LA COMMUNICATION



Les Pies Bavardes

Come creare una buona comunicazione per la vostra azienda?

Benvenuti al settimo episodio della nostra serie di video realizzati in collaborazione con Mélanie del blog Les Pies Bavardes. In questo appuntamento mensile, Mélanie dà i suoi consigli e suggerimenti per far crescere la vostra attività e accompagnarvi sulla strada del successo.

Questo mese parla della comunicazione della vostra attività creativa. Perché curare la propria visibilità è molto importante per la redditività dell'azienda.

Quali sono gli obiettivi della comunicazione? Per far conoscere le vostre creazioni e sviluppare la vostra attività artigianale. Per questo deve essere autentico, scritto con il cuore, senza fronzoli.

Se sei un nuovo professionista, non aspettare! Avete già l'opportunità di comunicare prima ancora di avere prodotti da vendere. I vostri prodotti saranno attesi e costruirete una comunità prima ancora di iniziare a vendere.

Esistono diversi modi di comunicare, alcuni dei quali sono molto avanzati. Ma sono tre i modi più importanti per comunicare quando si è una piccola impresa artigiana: scrivere un blog, inviare newsletter e postare sui social network.

1. Scrivere un blog

È importante creare un blog/sito web che vi assomigli, che rifletta la vostra immagine di marca: servirà come base, come riferimento, per la vostra comunicazione. Sarà la fonte della vostra comunicazione.

Quando comunicate, dovete sempre rivolgere il discorso verso il cliente, verso il vantaggio del cliente. È assolutamente necessario evitare affermazioni egocentriche. Per questo motivo è indispensabile conoscere bene il proprio pubblico di riferimento, in modo da sapere a chi ci si rivolge e di cosa si intende parlare.



Che tipo di contenuti si possono inserire in un blog? Bisogna parlare dei prodotti, ma anche e soprattutto del perché. Il perché è la base della vostra comunicazione. Parlare del proprio perché significa parlare della propria esperienza di vita e dei propri valori, e significa anche porsi le domande giuste: quale contributo voglio dare con il mio lavoro? Cosa rappresentano le mie creazioni? Perché le persone devono capire perché dovrebbero comprare il vostro lavoro. Se non è chiaro, le persone si rivolgeranno al lavoro di un altro designer. Se avete paura di sbagliare o se siete a corto di idee, potete chiedere la loro opinione alle persone della vostra comunità attraverso brevi domande a quiz sui vostri social network. Vi indicheranno gli argomenti che vogliono vedere sul vostro blog.

Dovete pubblicare regolarmente articoli, anche solo uno al mese, strutturati e ben scritti (attenzione agli errori di ortografia), con link ai vostri prodotti.

D'altra parte, non è necessario cercare nuovi argomenti e scrivere in continuazione. È sufficiente aggiornare alcuni articoli. Questo è molto positivo per l'ottimizzazione dei motori di ricerca di Google.

Avete bisogno di consigli per scrivere i vostri post sul blog? Scopri i nostri consigli per scrivere bene e aumentare il pubblico del tuo blog.

2. Inviare newsletter

Trovate un sistema per incoraggiare i vostri clienti (o potenziali clienti) a iscriversi alla newsletter e a rimanere in contatto con la loro comunità. Può trattarsi di un modulo di iscrizione alla newsletter nella parte superiore della homepage o nel piè di pagina, ma si può anche collocare questo modulo alla fine di un articolo, per esempio.

Esistono soluzioni gratuite per la gestione delle newsletter, come Sendinblue. Sta a voi trovare il modo migliore per inviarli!

3. Pubblicare sui social network

Certo, i social network sono diventati essenziali e sono un ottimo strumento di comunicazione da utilizzare, ma non bisogna concentrarsi solo su di essi. Infatti, gli account su Facebook o Instagram possono essere chiusi e inseriti in una lista nera. Se ciò dovesse accadere, perdereste tutto ciò che avete pubblicato da un giorno all'altro. È meglio concentrarsi sul blog!

Quali contenuti pubblicare sui social network? Potete estrarre dal vostro post gli elementi da mettere sui social network aggiungendo delle belle immagini. L'importante è reindirizzare i social network al sito e non viceversa. Questo è ciò che chiamiamo "cross-channel". Anche in questo caso, sui social network è necessario postare regolarmente per aumentare la propria popolarità.

4. Definire un piano di comunicazione annuale

Mélanie consiglia di realizzare un piano di comunicazione annuale per il blog e i social network, con un tema al mese. Per ogni tema, definisce quattro argomenti, il che comporta la pubblicazione di un articolo a settimana.

Se questo ritmo sembra troppo intenso, accontentatevi di un articolo al mese. Una volta trovato il ritmo, si può aumentare il passo.

Come si fa un piano di comunicazione? L'idea è di mantenerla semplice ed estremamente visiva. Fate un calendario con i colori (un colore per il blog, un colore per Facebook, un colore per Instagram). In un batter d'occhio, saprete cosa dovete fare.

Anche se la comunicazione viene fatta in anticipo, preparata con diversi mesi di anticipo, c'è ancora tempo per adattarla ai prodotti che vendete o all'evento del mese (Natale, San Valentino, Festa della Mamma...).



