

L'utilizzo dei social per la vendita dei propri servizi ha bisogno di relazioni di medio e lungo periodo. Quando ci serve qualcosa siamo noi che andiamo verso il venditore oppure cerchiamo in rete informazioni sul servizio/prodotto e su chi può vendercelo.

Facebook non è un negozio fisico e neanche è un negozio virtuale. I social sono una piazza virtuale dalla dimensione potenzialmente illimitata. E' organizzata in piccole comunità fatte dagli amici e dalle pagine che scegliamo di seguire. In queste piccole comunità può arrivare la pubblicità di pagine esterne e noi possiamo scegliere se seguire quella azienda, quel professionista o meno. A questo punto si stabilisce un contatto tra due soggetti che non si conoscono ancora.

Fare comunicazione di qualità e trasparente è essenziale, in modo da farsi conoscere e costruire legami di fiducia. Questa è l'unica strada possibile per riuscire ad essere considerato un fornitore di servizi affidabile, quando il cliente potenziale maturerà la sua scelta di acquisto.

Se sei interessato a capire in che modo possiamo collaborare guarda la sezione servizi di questa pagina e mandami un messaggio per chiedermi informazioni.