



AREA WEB

LO SPAZIO DIGITALE
AL SERVIZIO DEL BUSINESS



DIGITAL AGENCY PER AZIENDE: QUALI OBIETTIVI PERMETTE DI RAGGIUNGERE

Quali sono i vantaggi di un'azienda che si rivolge a una digital agency competente e esperta nella comunicazione online.

Digital agency per aziende: quali obiettivi permette di raggiungere

In questo nuovo articolo del Magazen, parleremo di cos'è, cosa può fare per te e quali sono i **vantaggi che ti garantisce una digital agency per aziende**.

Se sei un'azienda dovresti affidarti senza nessun dubbio a una digital agency. Non puoi permetterti, in questo momento storico, **di trascurare i canali online per acquisire nuovi clienti ed aumentare il fatturato**.

Per arrivare a questi risultati, bisogna affidarsi all'**esperienza**, alla **competenza** e alla **strategia di professionisti** del digital marketing.

Ecco perché, nelle prossime righe, vedremo come può essere **fondamentale per un business** avere una digital agency di fiducia a cui rivolgersi.

Cos'è una digital agency per aziende?

Una digital agency per aziende è un'organizzazione che si occupa di **aiutare le imprese a costruire e mantenere una forte presenza online**, fornendo competenza, guida e supporto.

L'obiettivo generale è quello di **far [crescere l'azienda online](#)** in termini di visibilità, clienti e fatturato. Per farlo, utilizza strumenti e strategie funzionali a ogni singola tipologia di business.

Dai **motori di ricerca** (Google), ai **social network**, al **blog** o al **mailing**, tramite questi canali viene elaborata una strategia per raggiungere gli obiettivi prefissati.

Servizi e obiettivi di una digital agency per aziende

Le digital agency per aziende sono composte da **varie figure professionali che pianificano una strategia comune**, in grado di sfruttare le potenzialità dei vari canali digitali.

In particolare, si occuperà di **attivare vari [servizi di web marketing](#)** per raggiungere obiettivi specifici.

Sito web e e-commerce

Pensare a un sito web come una vetrina è, oggi, una visione antiquata. Il sito web o l'e-commerce sono un ingranaggio di un percorso utente che inizia ancor prima, tramite i social network o i motori di ricerca.

Proprio in quest'ottica, il sito web o [l'e-commerce di un'azienda](#) devono essere **progettati per emozionare** l'utente, permettergli di conoscere l'azienda e fidarsi prima di diventarne cliente.

Ecco perché la creazione di un sito web ben costruito passa per la grafica, il copywriting (i testi del sito web) e struttura funzionale, frutto della **creatività e della competenza** di una digital agency esperta.

Obiettivo di un sito web: Avere un sito web di qualità, veloce nel caricamento e completo nell'espone i valori dell'azienda, è fondamentale per dare subito all'utente l'informazione che cerca: i servizi, i contatti e la possibilità di conoscere il tuo brand, la tua storia e dare l'opportunità di fidarsi di te.

Obiettivo di un e-commerce: Oltre ad avere gli stessi obiettivi del sito web, l'e-commerce realizzato da una digital agency ha l'obiettivo di vendere, quindi aumentare fatturato e anche il costo medio del carrello, avendo cura di essere rapido nella fase di checkout e chiaro nella spiegazione dei tempi, delle modalità di consegna e pagamento.

Sviluppo di software gestionali e applicazioni

Lo sviluppo di **software specifici per gestire personale, magazzino o e-commerce** è un'altra attività che molte agenzie digitali offrono.

Stiamo parlando dello sviluppo di una **piattaforma completa** che permette di gestire prodotti, ordini e vendite. Un ottimo sistema per integrare questi software nella strategia di marketing, utilizzando i dati derivanti da vendite, profitti e acquisti di ogni singolo utente.

Obiettivi di un software gestionale: Un software gestionale serve a snellire tutto il lavoro: dalla gestione del personale, a quella del magazzino, dei clienti, della fatture e dei fornitori. **Uno strumento unico e condiviso** con il personale che permette di condividere facilmente le informazioni.

SEM (search engine marketing): sfruttare i motori di ricerca e il posizionamento

La **SEM** è una competenza che una digital agency per aziende deve avere, se punta a posizionare se stessa e i propri clienti nei primi posti delle ricerche sui motori di ricerca. I dati parlano chiaro:

- il 93% della ricerca online avviene su Google
- il 75% degli utenti che lo utilizzano non vanno oltre la prima pagina

Questo rende chiaro come sia **fondamentale essere ai primi posti della ricerca** utente sfruttando le possibilità della SEM.

Obiettivi SEM: Questa attività è il processo di marketing che ha come obiettivo la **visibilità nei motori di ricerca** sia attraverso il traffico gratuito (SEO: search engine optimization) che a pagamento (SEA: search engine advertising). Entrambe le strategie puntano a *generare lead e traffico* su sito web o ecommerce dell'azienda.

Una digital agency per aziende strutturerà una strategia che potrà **utilizzare entrambi i metodi per raggiungere questo obiettivo** fondamentale.

Social Media per la visibilità del brand

Oggi, anche le imprese devono avere una **forte presenza sui social network**, perché ogni fascia d'età ha un social di riferimento. Ogni utente, infatti, compie una ricerca sui social nella fase di acquisto, per valutarne l'affidabilità e il parere di altri che hanno già acquistato.

In quest'ottica, una digital agency per aziende si occupa di **curare il tono di voce e rendere credibile e noto il marchio**, in modo da aumentare la brand awareness, ovvero la sua notorietà nella mente degli utenti.

Obiettivo dei social media: I social media servono a **veicolare la brand identity** realizzata dalla stessa digital agency. Questa comprende, non solo il logo, il naming e lo stile comunicativo, ma anche i valori che ogni azienda trasmette ed in cui si identifica la maggior parte dei suoi acquirenti.

Curare i social serve a creare una **forte brand awareness** e veicarla nel modo migliore, così da fidelizzare la clientela e acquisirne di nuova.

Fidelizzazione clienti: blog e newsletter

La fidelizzazione è diventata, negli ultimi anni, uno degli obiettivi principali del marketing. In un mercato saturo, infatti, il vantaggio competitivo diventa quello di **riportare il cliente finale a scegliere di nuovo te**.

Un vero e proprio **rapporto di fiducia tra azienda e cliente** si costruisce nel tempo, grazie a comunicazioni più dirette e personali, diverse da quelle veloci dei social. Ecco che **utilizzare blog e newsletter può aumentare la fiducia** nel lettore.

Obiettivi blog e le newsletter: Questi contenuti più lunghi, infatti, permettono di chiarire aspetti del prodotto/servizio, informare sugli utilizzi dello stesso o sulle novità che riguardano il brand.

Ecco perché le digital agency attuano **strategie di lead nurturing** che permettono alle aziende di coltivare una relazione costante con i consumatori finali. Avere una base di clienti ricorrenti è fondamentale, a prescindere da che dimensioni abbia un'azienda.

Perché affidarsi ad una digital agency

Oltre a voler aumentare il fatturato, i vantaggi di lavorare con una digital agency includono:

- **cura e miglioramento dell'immagine aziendale:** l'accesso a professionisti esperti che possono offrire indicazioni e suggerimenti su tutti gli aspetti della strategia digitale;
- **delegare attività di marketing e massimizzare lo sforzo verso la** soddisfazione dei clienti, lasciando che sia una digital agency composta da esperti a promuovere l'azienda.
- **digitalizzare l'azienda per migliorare i processi ed aumentare i profitti**, grazie all'utilizzo di CRM e software gestionali personalizzati. Questo farà sì che i reparti comunichino in modo più rapido e sia più semplice formare i nuovi dipendenti.

Vantaggi e risultati di una digital agency

Uno dei vantaggi più importanti, per rivolgersi ad una **digital agency**, è la **possibilità di misurare i risultati e di ottenere dati concreti** dalle strategie di marketing adottate.

Grazie a tool specifici, infatti, le **digital agency possono fornire tutti i risultati raggiunti**, indicatori di una crescita nel digitale. Alcuni esempi:

- Numero di visite al sito;
- Canali da cui provengono i tuoi acquirenti (sito, social, ecc...);
- Luoghi di provenienza dei visitatori/clienti;
- Tempo di permanenza sul sito;
- Acquisti provenienti dalle campagne pubblicitarie.

Questi report sono condivisi dalla digital agency con l'azienda per cui lavora, in modo da avere dei risultati tangibili su cui basarsi per continuare o modificare la strategia.

Conclusioni

In definitiva, affidarsi ad una digital agency significa poter disporre della **competenza e dell'esperienza** di vari professionisti, che lavoreranno ad una strategia sinergica per far crescere, in breve tempo, l'azienda committente.

Oltre all'aumento del fatturato e all'acquisizione clienti, si punterà a **creare una notorietà del brand solida** sui canali digitali, in modo da creare un rapporto di fiducia con la propria audience ed avere un bacino di clienti fedeli.

[Zen srl è una digital agency per aziende](#) che opera da oltre 15 anni nel digital marketing, se vuoi saperne di più, [contattaci](#).