



GELATO COACHING

PER LA CRESCITA DEL TUO BUSINESS



MARKETING

Pubblicità in Gelateria: Come raggiungere i tuoi Clienti

19 gennaio 2018

CERCA NEL SITO

Cerca utilizzando questo BOX

Inserisci i tuoi dati e scarica subito



Nome

Email

Privacy Policy

Cliccando sul pulsante, dichiaro di consentire il trattamento dei dati personali ai sensi dell'art.7 del D.Lgs. 196/2003.

Voglio Scaricarlo ORA!

SEGUIMI SU FACEBOOK

Giacomo Tonelli Busin...
 Like Page 942 likes

Be the first of your friends to like this

Giacomo Tonelli Business Coach
 last Monday

Marco Masutti ► **Giacomo Tonelli Business Coach**
 January 15 at 6:48am · 🌐

Abbiamo partecipato al corso "

CATEGORIE ARGOMENTI DAL BLOG

- Gestione
- Marketing
- Vendite

- Share
- Tweet
- Plus

Scarica l'articolo in PDF

Ascolta l'audioregistrazione dell'Articolo



Qualche cliente in più farebbe comodo? Che ci vuole, **fai un po' di pubblicità per la tua gelateria!**

Troverai mille agenti che ti proporranno uno spazio sul giornale locale, un passaggio in radio, un cartellone. D'altronde, la pubblicità è l'anima del commercio.

Eppure, ne hai provate tante in passato. Hai speso soldi e tempo, e i risultati sono stati (nel migliore dei casi) irrisori.

Non era meglio risparmiare quelle risorse per te così preziose, allora?

LA PUBBLICITÀ DIPENDE DAL PUBBLICO

Un errore molto comune tra chi si avvicina al mondo della pubblicità è quello di lanciare un messaggio senza pensare però a una strategia completa di marketing (ma oggi non parleremo di questo!) e **senza avere le basi per scegliere correttamente il giusto canale.**

Se Coca Cola o Red Bull si fanno pubblicità in televisione, o sponsorizzano eventi sportivi, vuol dire che per loro questi sono probabilmente canali interessanti, ma **potrebbero non esserlo per te.** Neppure se ti rivolgi a tv regionali.

La tua è un'attività locale, non internazionale. Hai un budget limitato e **ogni singolo Euro che spendi deve essere utilizzato al meglio:** il tuo investimento deve essere il più profittevole possibile.

Per riuscirci, prima di pensare alla pubblicità devi pensare al tuo pubblico.

Ad esempio...

- Se la tua gelateria punta molto **sull'alta qualità e l'utilizzo di prodotti bio**, con una ricca scelta vegan, lasceresti mai i tuoi volantini **fuori da un discount?**

Sicuramente troveresti qualche potenziale cliente, ma **per lo più sarebbe carta sprecata.** Non così se i volantini fossero lasciati presso negozi specializzati in prodotti bio.

- Se sei una gelateria situata **in un quartiere periferico** di una grande città, spenderesti molte migliaia di Euro per farti pubblicità **su una tv regionale?**

Forse sì. Ma pensaci: quante probabilità ci sono che decine e decine di potenziali clienti attraversino tutta la regione (o anche solo tutta la città!) per venire a gustare il tuo gelato, solo sulla base di uno spot in tv? **Sarebbero solo soldi sprecati.** Meglio investire in un canale che raggiunge solo chi abita entro un numero di km ragionevole.

Attenzione: **quasi tutte le pubblicità, per quanto sbalate, portano “qualcosa”**. Ma quel “qualcosa” è

generalmente insufficiente a ripagare l'investimento fatto.

Quindi, a meno che tu non abbia **un budget infinito da investire in comunicazione**, ti conviene continuare a leggere con attenzione...

LE DOMANDE FONDAMENTALI PER TROVARE LA PUBBLICITÀ GIUSTA PER TE

Il punto di partenza è conoscere molto bene il tuo cliente ideale.

Fai attenzione però: non sto parlando di qualcuno che potrebbe essere tuo cliente. Un gelato costa poco e praticamente chiunque potrebbe, un giorno, fermarsi da te in un pomeriggio molto caldo e comprare un cono rinfrescante.

Io **sto parlando del tuo cliente-tipo**, quello sul quale conti maggiormente per portare avanti il tuo business. Ti rivolgi di più alle famiglie? Ai giovani? Al turista? A chi ricerca i prodotti bio? A chi è affascinato da mille vaschette di gusti diversi con decorazioni vistose?

Se non sai chi è il tuo cliente ideale, prima di fare pubblicità **dovrai fare una riflessione più profonda sul tuo business**. Ma, dando adesso per scontato che sai chi è, dovrai interrogarti sulle sue abitudini.

Chiediti: Dove sono i tuoi clienti-tipo? E cioè...

- Che posti frequentano?
- Che riviste/giornali leggono?
- Ascoltano la radio?
- Guardano la tv?
- Utilizzano i social?

Per quanto possa sembrare una banalità, investire in pubblicità totalmente a caso, ignorando chi è il tuo target, **è un errore molto frequente e che viene spesso sottovalutato**. Magari **si imita qualcosa fatto da un collega** (che però ha un pubblico diverso!) o ci si lascia convincere da chi vende gli spazi pubblicitari...

Per una piccola attività con budget limitati i risultati possono essere disastrosi.

La frase più famosa e ormai abusata di Philip Kotler sostiene che: “La gente non vuole un trapano, vuole un buco nel muro”. Quando fai (o ti fai fare) una pubblicità sbagliata per il tuo target, stai comprando un trapano che non riuscirà a fare il buco che ti serve e forse rischia anche di rovinarti il muro.

Vuoi integrare anche tu le tecniche avanzate che ti consentono di MIGLIORARE il tuo Business?

Scopri quando potrai partecipare ad uno dei miei CORSI LIVE

DENTRO LA MENTE DEI TUOI CLIENTI

Comincia a **entrare nella mente del tuo cliente ideale**. Così, scegliere la giusta pubblicità in gelateria sarà molto più semplice.

Tu sai chi sono i tuoi clienti? Sai quali sono i loro sogni? Le loro paure? **Perché comprano da te** e non dai tuoi concorrenti?

Sai dove trovarli?

Solo rispondendo a queste domande potrai avere una pubblicità giusta per te, che ripaga la sua spesa e ti porta risultati. Quella pubblicità che è davvero "l'anima del commercio" e che è indispensabile per far crescere la tua attività ad un giusto ritmo.

UN CONSIGLIO:

Se ti fai seguire da un consulente, queste domande sono un buon termometro per capire se chi ti sta seguendo è un professionista serio e preparato o se è qualcuno che dovresti cambiare subito. Prima di proporti qualsiasi cosa, **ti ha chiesto queste informazioni?** Avete **analizzato insieme** chi è il tuo cliente-tipo (o target) e **discusso delle sue abitudini?**

Sono davvero **le basi minime del marketing** e chiunque collabori con te in questo ambito e a qualunque livello (da chi ti propone gli investimenti a chi segue la pagina facebook) dovrebbe preoccuparsene.

Pensaci molto bene, la prossima volta che spenderai in pubblicità.

Hai mai avuto brutte esperienze con gli investimenti in pubblicità per la tua gelateria? Ti sei reso conto del perché non hanno funzionato?

L'esperienza può insegnare molto! Raccontami nei commenti, anche brevemente, la tua esperienza sarò felice di darti il mio contributo.

E non scordarti di condividere sui tuoi social questo articolo...

Vuoi scoprire i **SEGRETI** che condivido <<solo>> con i miei allievi in AULA?

Scopri quando potrai partecipare ad uno dei miei CORSI LIVE

Giacomo Tonelli - Business Coach



Aiuto i GELATIERI ITALIANI a migliorare il proprio Business attraverso:

- 1) Con il Metodo numero UNO per Acquisire nuova clientela.
- 2) Ottimizzare le Vendite in Gelateria e facendo crescere lo Scontrino Medio.
- 3) Creazione di un piano di Fidelizzazione infallibile.
- 4) Analizzando il mercato, la tua concorrenza ed attuando una Strategia efficace.
- 5) Scoprendo le Soluzioni più incisive per superare i 4 Ostacoli Comuni.
- 6) Comprendendo e gestendo i numeri che contano della tua attività.
- 7) Conosco le 10 tecniche di emergenza che ti faranno aumentare da subito gli incassi.

Voglio partecipare al tuo corso Live "SISTEMA GELATERIA VINCENTE"



0 Comments



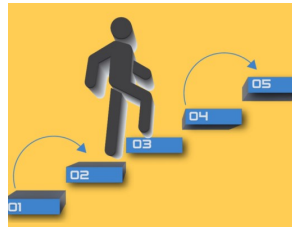
Il marketing per le gelaterie: la lista clienti

2 febbraio 2017



Differenziarsi in Gelateria: idee pratiche

3 gennaio 2017



Gelateria: 3 passi da fare subito

20 maggio 2015

Gelato Coaching

Copyright 2017 - All Rights Reserved.

GELATO COACHING

giacomo@gelatocoaching.it

P.Iva 01680110499

SEDE LEGALE

Latte & Co. Srl

Piazza del Municipio, 32

57123 - Livorno

Chiama Giacomo

al +3939335428764

LATEST POSTS



Pubblicità in Gelateria:
Come raggiungere i tuoi Clienti

19 gennaio 2018



Sei un Gelatiere o un Imprenditore?

12 novembre 2017



COME far crescere gli UTILI in Gelateria

1 ottobre 2017

CATEGORIE ARTICOLI DAL BLOG

Gestione (12)

Marketing (14)

Vendite (4)

PAGINE UTILI

Blog

Consulenza

Contatti

Grazie lo stesso, ma Peccato...

Home

Privacy e Cookie Policy

Testimonianze

TY Masterclass Padova

Videointervista Antonia - Gelateria Romea

Videointervista Ciro Gelato Artist

SISTEMA GELATERIA VINCENTE TOUR
2017

Scopri il Tour 2017