



# GELATO COACHING

PER LA CRESCITA DEL TUO BUSINESS



Scarica l'articolo in PDF

Ascolta l'audioregistrazione dell'articolo

Download



CERCA NEL SITO

Cerca utilizzando questo BOX

CONTENUTI SCARICABILI

Inserisci i tuoi dati e scarica subito



Nome

inserisci il tuo nome

Email

inserisci la tua migliore 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 TELEGRAM (CLICCA QUI SOTTO)



SEGUIMI SU FACEBOOK

CATEGORIE ARGOMENTI DAL BLOG

Gestione

Marketing

Vendite

Perche' il **video marketing in gelateria** oggi è considerato da molti esperti una strategia efficace per accrescere la propria autorevolezza, il coinvolgimento dei clienti potenziali e quindi **incrementare il giro d'affari?**

Se vuoi costruire una **comunicazione efficace** per la tua gelateria devi conoscere a fondo il comportamento e le abitudini dei tuoi clienti, diventando un loro riferimento dove trovare le informazioni che cercano.

I video stanno sempre più al centro della comunicazione perche' hanno il potere di catturare l'attenzione labile e sfuggente dei consumatori e rendere la comunicazione più "umana" e coinvolgente.

Quindi, se non lo hai ancora fatto, ti consiglio di pianificare una **costante produzione di video** per la tua attività di gelateria. Con l'obiettivo di far crescere l'attenzione, l'interesse verso i tuoi prodotti /servizi e di aumentare il volume delle vendite.

Ecco 8 buoni motivi per non rimandare questa decisione e iniziare da subito con i video!

**#1. La comunicazione per mezzo dei video sta diventando sempre più popolare.** Grazie all'esperienza immersiva che fornisce e al messaggio chiaro che invia.

Il video è dinamico, attira più attenzione di una semplice email o pdf testuale. E l'utente, con poco sforzo, fruisce del contenuto.

Secondo **HubSpot**: "Il 50% di tutte le attività online è speso guardando video".

Inoltre è più facile creare contenuti personalizzati per i clienti che li facciano sentire più coinvolti e connessi al tuo brand.

**#2. Migliora la lead generation (numero di clienti potenziali):** un video pianificato, prodotto e distribuito strategicamente ha il potenziale per generare attrazione e clienti che possano apprezzare il tuo messaggio. Di fatto, nel momento in cui un utente preme il pulsante di riproduzione sta già mostrando interesse per il tuo prodotto o servizio. E un video, con un buon contenuto, ti distinguerà dai tuoi concorrenti.

Se la tua pianificazione è corretta e i contenuti dei video di buona qualità vedrai che semplici visualizzatori si trasformano in clienti interessati e sempre più vicini all'acquisto vero e proprio in gelateria.

**#3. Aumenta i tassi di conversione:** le statistiche dicono che i video sono la modalità di comunicazione che ti aiuta a vendere di più. Forbes Insight afferma che il 50% dei professionisti intervistati, che hanno visionato un video di marketing online, ha effettivamente effettuato un acquisto per la propria attività. Un video avvincente, che trasmette le giuste emozioni può influenzare il comportamento del compratore, spingendolo dall'essere un visitatore a diventare un cliente vero e proprio.

**#4. I motori di ricerca adorano i video** e sono alla ricerca di contenuti pertinenti e coinvolgenti. Se ci rifletti, per cosa crei un contenuto? Per essere trovato! I video ben fatti, con contenuti che enfatizzano i tuoi



0 SHARES

punti di forza servono proprio a questo scopo.

Inoltre, YouTube è ancora il secondo motore di ricerca più grande, quindi mettere i tuoi video di marketing su YouTube e sul sito web e condividere attraverso i social media aumenterà la tua visibilità.

Inoltre, YouTube è ancora il secondo motore di ricerca più grande, quindi mettere i tuoi video di marketing su YouTube e sul sito web e condividere attraverso i social media aumenterà la tua visibilità.

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

#5. **Il video è riconosciuto dagli esperti come il miglior mezzo** per costruire fiducia e credibilità: vedere significa credere nel messaggio e costruire una relazione basata su stima e apprezzamento. I video possono contribuire a creare fiducia soprattutto se sarai capace di consentire una sbirciatina nel "dietro le quinte". Alle persone piace tantissimo i segreti della tua produzione, gli ingredienti che hai scelto per offrire il tuo miglior gelato, le idee alla base delle ricette dei tuoi gusti più venduti.

A tal proposito puoi proporre dei casi studio interessanti, interviste ai tuoi fornitori che ti hanno aiutato per un progetto particolare, oppure ai tuoi clienti migliori che possono raccontare aneddoti o testimoniare la qualità del tuo prodotto e l'originalità dei tuoi servizi.

Tutto ciò produrrà un'informazione costante allo scopo di nutrire e istruire i tuoi clienti con l'obiettivo di aiutarli nel processo decisionale e avvicinarli all'acquisto.

#6. **Ottimo ROI** investire le proprie risorse economiche sulla produzione dei video per il marketing della tua attività offre un ROI (return on investment) migliore. Secondo un recente studio, il 52% dei professionisti del marketing ha affermato che il video ha il miglior ROI per tutti i tipi di contenuti. Il 70% dei ricercatori e degli acquirenti guarda i video lungo il loro percorso di acquisto e il 71% conferma che i video convergono meglio.

Ovviamente è necessario costanza e impegno perché il cliente potenziale (lead) ha bisogno di essere nutrito con informazioni chiare ed esaustive.

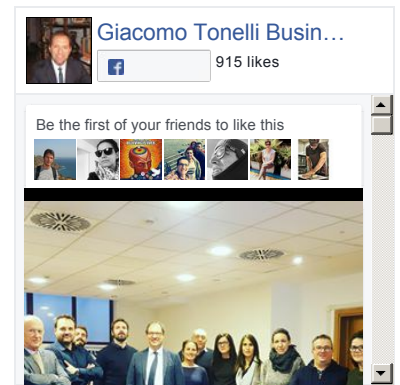
#7. **Aumenta il Brand Awareness** (la consapevolezza del marchio): la visione di video è il modo migliore per gli utenti di scoprire ciò che offri e i servizi che sei in grado di offrire. Quindi, se vuoi che il tuo marchio venga notato, devi sfruttare l'enorme potenziale del video marketing.

L'obiettivo dovrebbe essere quello di creare video di valore, interessanti e coinvolgenti per il pubblico di destinazione che abbiano un impatto duraturo.

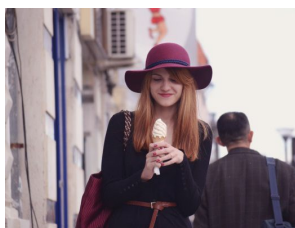
#8. **Raggiungi con più facilità un pubblico giovane**, la cui inclinazione naturale è verso la visione di video. Alcune piattaforme di video marketing come Periscope di Twitter sono popolari tra i giovani utenti. Inoltre, le piattaforme di live streaming stanno registrando una tendenza al rialzo in termini di giovani spettatori. Inutile dire che per raggiungere questa fascia di popolazione, il video è una strategia di marketing essenziale.

Che ne dici, sei convinto e consapevole che iniziare una produzione di video sia un'ottima strategia per il marketing della tua gelateria? Hai già avuto delle esperienze con i video e puoi valutare i risultati che hai ottenuto? Raccontami le tue esperienze e fammi sapere il tuo parere nei commenti.

SEGUIMI SU FACEBOOK



#### YOU MIGHT ALSO LIKE



[Perché il passaparola non funziona più in Gelateria?](#)

4 settembre 2017



[Ma perché serve il marketing in gelateria?](#)

24 marzo 2017



[Da Gelatiere a Imprenditore: il libro che mancava](#)

21 febbraio 2018

---

**GELATO COACHING**

---

**LATEST POSTS**

---

**CATEGORIE ARTICOLI DAL BLOG**

---

**PAGINE UTILI**

giacomo@gelatocoaching.it  
P.Iva 01680110499  
SEDE LEGALE  
Latte & Co. Srl  
Piazza del Municipio, 32  
57123 - Livorno  
**Chiama Giacomo**  
al **+39335428764**



**8 Motivi per fare Video Marketing in Gelateria**  
22 aprile 2018



**15 idee per una Comunicazione Efficace e Coinvolgente su social e web**  
8 marzo 2018



**Da Gelatiere a Imprenditore: il libro che mancava**  
21 febbraio 2018

---

Gestione (13)

---

Marketing (17)

---

Vendite (5)

---

Blog

---

Consulenza

---

Contatti

---

Home

---

Privacy e Cookie Policy

---

Testimonianze

---

**GELATERIA VINCENTE ONE-DAY**

Scopri le date e le località

---

**LIBRO**

Da Gelatiere a Imprenditore