Il successo sul web...

Non solo Facebook. Esistono anche altri Social Network, forse più di nicchia ma non per questo meno validi che permettono agli utenti di localizzare esercizi commerciali (e non solo…). Meglio approfondirne la conoscenza allora, con l'aiuto di Riccardo Bigi, web designer & social media marketing.

Che cos'è la geolocalizzazione?
è il metodo con cui si può localizzare un punto in uno spazio tridimensionale, sul globo terrestre, mediante l'ausilio di dispositivi GPS, oggi sempre più diffusi grazie alla loro presenza integrata nei cellulari di ultima generazione, meglio detti smartphone (es: iPhone, BlackBerry, ecc).

Perché può essere una leva promozionale per locale?
Oggi la geolocalizzazione è uscita dai confini ristretti dei navigatori satellitari. Come ho detto, geolocalizzare un punto significa collocarlo in un punto preciso sulla Terra. Se a questo punto associo un'emozione, una foto, un video o una conversazione tra più persone, ho unito assieme due mondi: Geolocalizzazione e Social Network.Grazie a ciò, oggi posso condividere con i miei amici una foto, associandola al locale dove ero mentre è stata scattata e pubblicare il tutto su Facebook o su un altro social network; di fatto, possiamo geolocalizzare le emozioni, le immagini, i video, ecc. associandole ad un locale, ad un luogo pubblico, ad un negozio.
Se prima era importante essere presenti sui social network, oggi lo è ancora di più, perché sono i clienti dei locali a condividere la foto di un piatto, a scriverci accanto "Ottimo ristorante!" e a postare, in tempo reale, sui loro social network preferiti!

Come funziona il più noto social network di geolocalizzazione, Foursquare?
è una applicazione mobile e web. Iscrivendosi gratuitamente è possibile condividere la propria posizione in un determinato luogo (venue) con gli amici su Foursquare, Facebook e Twitter. Nel farlo è possibile scrivere un commento, lasciare un suggerimento (tip) ad altri visitatori che verranno dopo ed associare una fotografia. Infine, in base ad un sistema a punti gli utenti scalano una classifica ed a seconda di quante volte e dove condividono la loro posizione (check-in) sbloccano dei badge, ovvero delle iconcine che si rifanno alle vecchie spillette. Chi fa più check-in in un luogo, ne diventa

automaticamente il sindaco (mayor). è un modo per condividere, giocando, ciò che ci interessa sia reso pubblico nei nostri spostamenti quotidiani, ma in realtà è interazione, condivisione e social media marketing.

Che tipo di vantaggi può portare essere "presenti" su Foursquare?
Premesso che se anche tu non aggiungi il tuo locale, qualcuno sicuramente lo farà o lo ha già fatto al posto tuo, vi sono veramente molti vantaggi. Foursquare permette la condivisione del check-in su Facebook e Twitter. Significa che ogni volta che un utente Foursquare fa check-in nel vostro locale, lo sta dicendo ad un centinaio di persone o molte di più. Lui si diverte, condivide l'esperienza vissuta nel locale, un pensiero, o magari una foto e voi ne avete in termini percentuali un ritorno, gratuitamente.
Altro vantaggio è il monitorare i commenti degli utenti. Come in ogni social network, anche su Foursquare i vostri clienti potranno lasciare un commento o un consiglio ai visitatori futuri del vostro locale. Possono per esempio suggerire di chiedere quel piatto che nel vostro ristorante è una vera "chicca", ricordare che a pranzo c'è un menù fisso a 10€ o altro ancora. Leggere i commenti ed i suggerimenti è di vitale importanza, non vi pare? Non c'è infatti migliore analisi di mercato che ascoltare i propri clienti, capire.

Cosa sono e come funzionano le promozioni su Foursquare?
Gli Special sono il sistema per premiare e fidelizzare i propri clienti. Al momento del check-in l'utente verrà avvisato sullo schermo del suo smartphone, che in quel locale è attivo uno Special. Assieme all'avviso, potrà leggere cosa è necessario fare per "sbloccare" lo Special. Per esempio fare 3 check-in in una settimana, per ottenere una birra in omaggio. Altri Special possono premiare il più fidelizzato degli utenti e così via.

Come si può fare, anche con piccoli budget ad avere una buona promozione sul web?
Di certo questo è un campo dove gli aggiornamenti sono quotidiani! Aprire una pagina Facebook o lavorare su Foursquare non costa nulla! Chiunque può provarci e fare da sé. Però se pensate di non esserne all'altezza è meglio rivolgersi a professionisti del settore. Piccoli trucchi che possono fare la differenza.
Ricordo sempre che andare sui social network non deve essere un ritaglio di tempo, ma una parte del proprio lavoro! Così come i clienti presenti nel vostro locale, molti altri vorranno tenersi aggiornati online, seguendo ciò che dite e come lo dite, su Facebook. Dovrete dedicare tempo a loro. I vostri utenti non torneranno da voi, se non saprete stimolarli con nuove iniziative ed attività, tanto nel vostro locale, quanto sui social network!
I budget ridotti, non sono un problema. L'investimento di una PMI, per quanto limitato, può tranquillamente essere gestito. Sia liberi professionisti, come il sottoscritto, sia agenzie di Social

Media Marketing possono fare al caso vostro. Sta a voi scegliere cosa volete fare e quanto volete investire.
Un professionista serio (vera chiave del successo) saprà spiegarvi bene cosa potete fare e cosa è meglio che non facciate, ancor prima di spendere un solo centesimo. (L:C:) n