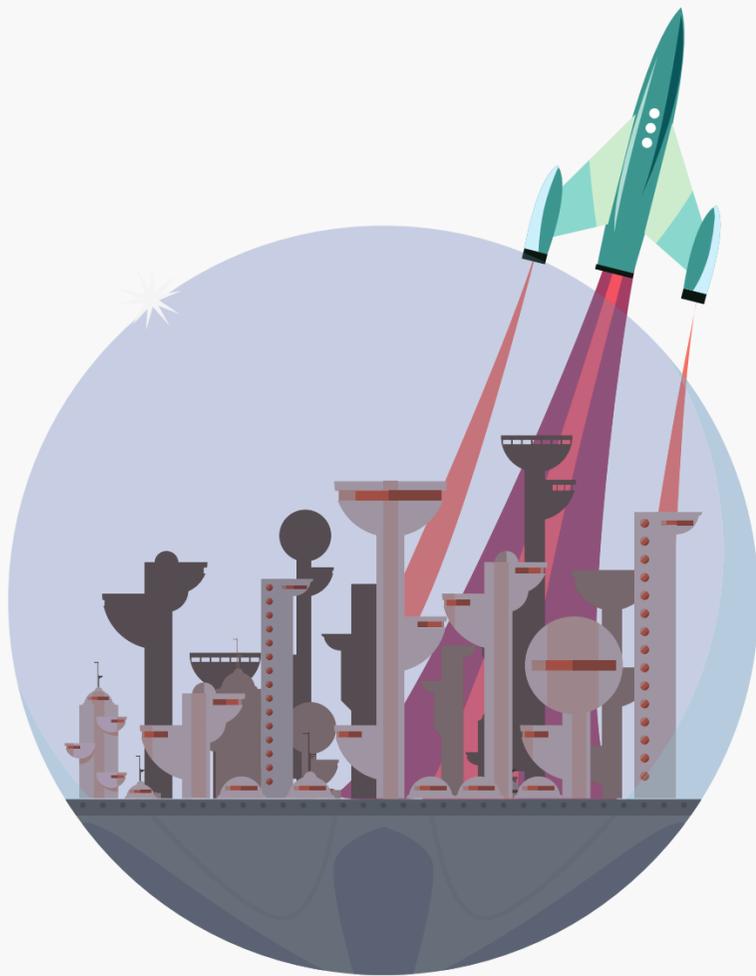


Goldflows

Impresa Visionaria





Tu e la tua attività siete dei veri e propri **visionari.**

State usando gli strumenti digitali e i social in modo quasi perfetto. Potete però fare ancora meglio di così per ampliare i vostri orizzonti e raggiungere risultati finora inimmaginabili.

Forza, noi di Boldflows siamo qui per sostenere il vostro successo digitale: ti regaliamo 5 consigli pratici che ti faranno spiccare il volo online. Se segui alla perfezione l'elenco qui sotto, siamo sicuri che otterrai risultati concreti in poco tempo.





Tracciamento dei dati

Assicurati di aver creato e installato il Pixel di Facebook. Questo strumento ti serve per monitorare le azioni che avvengono nel tuo sito web. I dati così raccolti puoi utilizzarli per conoscere il tuo pubblico di riferimento e ottimizzare le tue campagne pubblicitarie su Facebook.

- [Clicca qui](#) per creare e installare un pixel di Facebook.



Inoltre assicurati di aver configurato Google Analytics per il tuo sito web. Quest'altro strumento ti offre gratuitamente e in un unico posto tutto ciò di cui hai bisogno per analizzare i dati della tua attività.

- [Clicca qui](#) per configurare Google Analytics.





Retargeting

Realizza campagne pubblicitarie di Retargeting e Remarketing. Sono due forme di pubblicità online che raggiungono solamente le persone che hanno già interagito con il tuo sito web, il tuo e-commerce o con le pagine social della tua attività.



Puoi creare queste campagne speciali sia sul Business Manager di Facebook e Instagram Ads sia su Google Ads.

- [Clicca qui](#) per capire come creare una campagna di retargeting con Facebook:
- [Clicca qui](#) per capire come creare una campagna di remarketing dinamico per Google.





Email Marketing

Utilizza l'email marketing diretto (DEM) sfruttando la tua mailing list. Se hai un e-commerce, con questa tecnica puoi recuperare i carrelli abbandonati o lanciare un nuovo prodotto/servizio. Se invece hai un qualsiasi altro tipo di sito, puoi pensare di creare una newsletter in cui aggiorni i tuoi clienti sulle ultime novità della tua azienda/attività.



Ci sono davvero tantissime piattaforme di email marketing: [Klaviyo](#), [Mailchimp](#), [Aweber](#), [ActiveCampaign](#), [GetResponse](#). Scegli quella che fa al caso tuo in termini di budget e funzionalità.





Contenuti

Ottimizza i tuoi contenuti sulle tue pagine social affinché le persone possano capire al volo che stanno interagendo con il tuo brand. Per esempio, stabilisci una volta per tutte la palette colori, il font e il linguaggio che caratterizza il brand della tua attività. Inoltre concentra le energie per creare video di qualità, la tipologia di contenuto più coinvolgente per il pubblico online. Puoi pubblicarli su Facebook, TikTok, YouTube e pure su Instagram. E, a proposito di Instagram, se la tua attività ha un account aziendale lì, usa soprattutto i Reels, le storie e le dirette: vedrai che i tuoi followers cresceranno in un lampo.

- [Clicca qui](#) per leggere una guida pratica per sfruttare al meglio Instagram





Velocità del sito



Assicurati che il tuo sito sia sufficientemente veloce. Se le pagine del tuo sito web o e-commerce si caricano in 6 secondi o più, significa che c'è qualcosa da sistemare. Le persone, di fronte al tuo sito lento, mica stanno lì impalate ad aspettare: vogliono una navigazione rapida, fluida e scorrevole. Piuttosto se ne vanno alla ricerca di un nuovo sito più funzionale, cioè quello del tuo concorrente.

Per valutare la velocità del tuo sito gratis, usa PageSpeed Insights. Oltre a mostrarti i punti critici, ti indica anche con quali azioni intervenire.

- [Clicca qui](#) per accedere a PageSpeed Insights.





Siamo felici di averti aiutato!

Se hai apprezzato i nostri consigli gratuiti, allora ti piace di sicuro il nostro servizio di Business Analysis.

Analizziamo a fondo la presenza online della tua impresa per individuare i suoi punti di forza, le sue debolezze e le opportunità del mondo digitale che non sta sfruttando.

Scopri Business Analysis



Contattaci



+39 3313264739



info@boldflows.com



www.boldflows.com

 **boldflows**