



JANUARY 2015



Come trovare clienti per Professionisti del benessere

Da dove partire
Come promuoversi
I social network
La rete di relazioni



WWW.STUDIO-SYNTHESIS.IT

1

Da dove partire

PUNTI CHIAVE SU CUI FOCALIZZARSI

Cosa mi rende unico

- Quali sono i miei punti di forza
- Le mie conoscenze specialistiche
- Il mio valore aggiunto rispetto agli altri (es. corsi particolari di approfondimento e specializzazione in riflessologia, ayurveda, iridologia, shiatsu, ...)

Chi è il mio target

- No pubblico generico, focalizzarsi su target mirati
- Indicare la propria specializzazione es. naturopata specializzata nell'infanzia, ...

Cosa voglio comunicare?

Professionalità

Esperienza

Fiducia



2

Come promuoversi

L'IMPORTANZA DELLA COMUNICAZIONE

Materiali di presentazione

- Biglietto da visita
- Un piccolo pieghevole che parli di voi, delle vostre peculiarità, dei vostri servizi, delle sedi dove incontrate i clienti, con orari e contatti

Sito web

- Grazie a sw come wordpress è possibile crearlo gratuitamente con pochi click
- Le sezioni che non possono mancare: chi sono, servizi, contatti
- Fondamentale promuovere il sito con google e facebook

Blog

- Richiede più impegno di un sito, perchè va aggiornato periodicamente
- Maggiore possibilità di interazione con il proprio pubblico
- Permette di farvi conoscere come esperti del vostro settore

3

I social network

PERCHE' SONO IMPORTANTI

LinkedIn

- Permette di entrare in contatto con una rete di professionisti
- Un CV on-line alla portata di un'utenza potenziale di 7 milioni di utenti

Facebook

- Creare una pagina aziendale vi permette di entrare in contatto con un'utenza in continua crescita
- Potete condividere e far conoscere le vostre attività, i vostri incontri, i vostri articoli
- Potete effettuare delle pubblicità selezionando solo il target di vostro interesse (es. mamme, interesse Fiori di Bach)

Portali e Social di settore

- Alcuni sono gratuiti, altri a pagamento
- E' possibile inserire il proprio nominativo e descrizione
- Essere presenti su questi portali aiuta ad essere trovati dai clienti
- Alcuni esempi: Green Me, Forum Salute, ...

4

La rete di relazioni

CREARE LA PROPRIA RETE CONTATTI

Incontri e presentazioni

- Organizzate incontri gratuiti parlando di argomenti di interesse (la naturopatia per i bambini, le intolleranze alimentari, le allergie ..) in collaborazione con gli interlocutori del vostro territorio (farmacie, erboristerie, scuole ..)

Raccogliete contatti

- raccogliete gli indirizzi e-mail delle persone che partecipano ai vostri incontri.
- Inviare una mail a tutte le persone che vi hanno contattato sulla vostra pagina facebook o sul vostro blog
- create un vostro data base cercando su internet i contatti di soggetti con cui collaborare (erboristerie, farmacie, scuole)

Pazienza e

determinazione

- Non aspettatevi risultati immediati!
- Per creare relazioni è importante instaurare un rapporto di fiducia
- Le reti di contatti si creano nel tempo e vanno continuamente aggiornate

Domande

CONTATTACI PER UNA CONSULENZA
GRATUITA DI 1 ORA

Quanto costa realizzare dei materiali di
comunicazione?

Sito web o blog? Cosa potrei fare da solo e in cosa
potrei essere supportato?

Social network: quale scegliere?

Vorrei organizzare degli incontri/corsi. Da dove
partire?

Quanto costa essere supportati in modo
professionale?

Inviaci una mail a info@studio-synthesis.it e ti
contatteremo via skype o via posta elettronica