



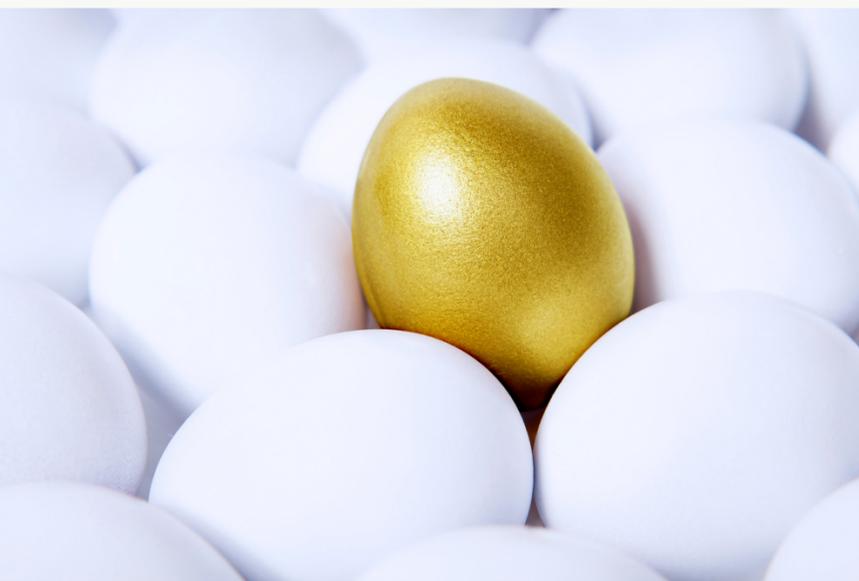
5 Consigli utili per la tua comunicazione

SE HAI UN PICCOLO BUSINESS LOCALE

1

Metti in luce la tua unicità: tu sei tu, gli altri sono gli altri

Si fa presto a dire che un bar è un bar. Ogni locale ha la propria identità: può essere classico, moderno, vintage, kitsch, chic, anonimo. Di conseguenza, la clientela, la scelta dei cocktail e la presentazione dei piatti sarà diversa a seconda della tipologia. Perché ti dico questo? Perché il tuo business sei tu e, anche se a volte inconsapevolmente, ti rappresenta al 100%. La tua personalità, il modo di fare e di essere, i valori a cui ti ispiri, le tue passioni, la maniera di interagire con le persone costituiscono la tua unicità, quella che porti anche nel tuo lavoro. Racconta e fai emergere sempre quest'unicità nella tua comunicazione: è la risorsa più importante che hai. Le persone capiranno la differenza che c'è tra te e un tuo competitor e saranno libere di scegliere. E se scelgono te, lo faranno per la persona che sei e non perché hai i prezzi più bassi.



Raccontati con la tua voce

Quando si parla di comunicazione, soprattutto nei piccoli business, ci sono due aspetti da tenere sempre presenti: cosa vuoi comunicare e come vuoi farlo. Il *cosa* è il racconto ispirato della tua attività, ovvero l'unione degli elementi alla base del tuo business (prodotti o servizi, aspetti pratici e operativi del lavoro) e il tuo mondo interiore, quello che ispira le persone, le fa avvicinare proprio a te e le trasforma in clienti. Il *come* invece si chiama Tono di Voce ed è il modo in cui esprimi la personalità del tuo brand e i suoi valori. Nel caso dei piccoli business, il tono di voce normalmente corrisponde alla personalità e al modo di fare di chi lo gestisce: può essere più formale, amichevole, serio o ironico. Una volta che hai stabilito quello che ti sembra giusto per te e che corrisponde al tuo modo di essere, utilizzalo su tutti gli strumenti e i canali di comunicazione. Avere un tono di voce univoco ti renderà riconoscibile in mezzo a tanti e ti consentirà di avvicinare e interagire in modo efficace con il tuo pubblico.

2



3

Prima la tua storia, poi quella dei prodotti che vendi

Se hai un business, il tuo obiettivo è guadagnare, su questo non ci piove. Per guadagnare devi avere dei clienti, cioè persone che comprano i tuoi prodotti o servizi.

E cosa cercano le persone oggi prima di decidersi ad acquistare, dovendo scegliere tra una miriade di offerte molto simili tra loro? La relazione. Vogliono prima di tutto stabilire un contatto, poi pensano al prezzo. Sui social e sul web, ma anche nelle attività che si svolgono in un luogo fisico come un negozio, desiderano scoprire chi c'è dietro e se è competente, avere informazioni utili e aggiornate, capire se il prodotto in vendita è davvero quello che cercano. Ma è conoscere qualcosa di te come persona - ad esempio, che musica ti piace o se preferisci il mare alla montagna - che le avvicina e le fa entrare in sintonia con il tuo mondo, rendendo la tua comunicazione molto più efficace.

Se posti solo foto che promuovono i tuoi prodotti, la scintilla dopo un po' si spegne (o non si accende del tutto) e i potenziali clienti smetteranno di seguirti alla velocità della luce.



Crea sinergie con il territorio

Se hai un'attività commerciale o un piccolo business a livello locale è fondamentale che tu conosca il territorio. Cosa vuol dire? Prima di tutto, informati sulle altre realtà attive localmente (aziende, associazioni, gruppi, enti e istituzioni) e fai una mappatura di quelle che potrebbero essere in linea, o comunque più vicine, al tuo business o con cui ti piacerebbe sviluppare dei progetti. Poi passa alla fase successiva: mettiti in contatto con quelle che hai individuato utilizzando tutti i canali a disposizione, da quelli formali a quelli personali (amici e parenti). Esponi le tue idee e... se son rose, fioriranno! Da una buona relazione e obiettivi comuni possono nascere sinergie o forme diverse di collaborazione come, ad esempio, eventi condivisi, partecipazione a gruppi di lavoro, attività di networking. Apirti ti darà la possibilità di contribuire alla crescita del territorio e, implicitamente, dell'attività che gestisci. E poi potrebbe essere un'ottima opportunità in termini di comunicazione, soprattutto se la collaborazione nasce con qualcuno che è più conosciuto sul territorio.

4



5

Sui social, come nella vita, sii gentile

Nel mondo virtuale, come in quello reale, la gentilezza e l'educazione sono regole d'oro, nonostante la violenza verbale a cui assistiamo spesso sui social sembri dimostrare il contrario. Se hai un negozio o un'attività aperta al pubblico, sicuramente accogli sempre un cliente con il sorriso (sì, anche quello più rompiscatole!). Quindi, per favore, fai lo stesso su Facebook, Instagram o qualsiasi altro canale di comunicazione: se qualcuno fa un commento negativo, scegli con cura le parole e rispondi con (ferma) gentilezza, ricontrollando sempre quello che hai scritto. Non alzare mai i toni della discussione e smorza immediatamente le polemiche, soprattutto se parli a nome dell'azienda e in un gruppo. Non essere negativo, a meno di dichiarare apertamente che si tratta di una giornata storta. Infine, ricordati sempre di ringraziare le persone che scelgono i tuoi prodotti o servizi. La cortesia e la gentilezza pagano sempre e durano a lungo.





Grazie!

Spero che i miei suggerimenti siano stati utili e ti abbiano lasciato qualche buona idea per la comunicazione del tuo business.

Se vuoi condividere commenti o contribuire con altri spunti, scrivimi!



Ciao, sono Titti Cimmino.

Sono una Consulente di Comunicazione e, con il mio progetto Puntoacapo, aiuto i piccoli business a prendersi cura della propria comunicazione.

Con il mio lavoro ti aiuto a mettere in luce i valori che guidano la tua attività e trovare gli strumenti e i canali giusti per comunicare la tua unicità, non solo online. Ascolto la tua storia (anche quello che non mi racconti!) e cerco di tradurla in un piano d'azione concreto. Lo faccio con pazienza, passione e creatività. E aggiungo sempre un sorriso, perché quello non può mai mancare!

Sono una nonna 2.0, amo viaggiare e leggere, sogno di vivere in una casa al mare - più precisamente sulla spiaggia - e ho un'officina creativa dove realizzo gioielli ed esprimo la mia creatività in mille attività manuali.

Se vuoi conoscermi meglio, ecco i miei contatti:

www.puntoacapo.eu

[Instagram](#) & [Linkedin](#)

info@puntoacapo.eu