

Massimo Petrucci e Cinzia De Falco sono il CEO e il Marketing Manager di 667.Agency. "Ogni cliente merita una strategia personale: il valore aggiunto è il messaggio da comunicare, non lo strumento utilizzato"

# Come acquisire nuovi clienti e incrementare le vendite grazie al web

**COME ACQUISIRE** nuovi clienti e incrementare le vendite nel 2022? Soprattutto, come farlo in un mercato sempre più esigente e competitivo cercando di mantenere i costi ed evitare inutili sprechi? Nella sala riunioni di 667.Agency, colpisce subito una parete luminosa con una serie di parole fortemente evocative: ambizione, volontà, coraggio, sacrificio, perseveranza e successo. Massimo Petrucci e Cinzia De Falco, rispettivamente CEO e Marketing Manager dell'agenzia, si soffermano sul significato di parole "che rappresentano il percorso verso il successo, che si raggiunge solo con perseveranza, sacrificio, coraggio, volontà e la giusta dose di ambizione". Insieme alla passione e all'energia, che animano i due professionisti, sono gli ingredienti necessari e insostituibili per concretizzare e capitalizzare il marketing online e definire una vera strategia di acquisizione clienti.

**SITI WEB INEFFICACI** "Analizzando un po' più attentamente la presenza online di aziende e professionisti - precisa Petrucci - la maggior parte di essi ha siti web inefficaci, che non sono in grado di generare contatti qualificati da trasformare in nuovi clienti e vendite. Tutto questo provoca gravi perdite sia di tempo che d'investimenti, oltre che di business e di opportunità di crescita." Un rischio che può essere annullato, affidandosi alle giuste competenze, a profili professionali specializzati. Petrucci, nel 2017, è stato inserito da Onalityca.com tra i migliori 50 influencer mondiali nel campo della Lead Generation, ovvero proprio quelle strategie di acquisizione clienti.

"Uno dei problemi più frequenti", continua, "è che ci si preoccupa molto di più della tecnologia ovvero dello strumento da usare, che del messaggio da comunicare: come se bastasse scegliere il software migliore o il social più alla moda per assicurarsi la riuscita di una campagna di marketing. Questo è totalmente sbagliato: infatti l'80% della buona riuscita o del fal-

limento di una strategia di acquisizione clienti dipende esclusivamente dal messaggio ovvero dallo studio approfondito della comunicazione".

## COMUNICARE IN MODO CHIARO

"Il punto focale è cosa dici e come lo dici" precisa De Falco, autrice di un libro dedicato alle strategie di Local Business e ideatrice e conduttrice del primo podcast italiano settimanale sull'argomento Local Marketing.

"A ogni nuovo cliente chiedo sempre:" incalza De Falco, "ti sei mai chiesto quanto ti sta costando una comunicazione non chiara e quanti potenziali clienti sono

arrivati sul tuo sito e li hai letteralmente persi solo perché la tua comunicazione è confusa?". Un'osservazione che sorprende sempre l'interlocutore. "Di solito restano sospesi a riflettere perché la maggior parte di essi si trova proprio in questa condizione: hanno una comunicazione poco chiara che penalizza la loro capacità di attirare nuovi clienti anche se hanno un buon prodotto o un ottimo servizio."

## STRATEGIE SU MISURA

Il problema più grave per le aziende e i professionisti è quindi spesso proprio la mancanza di chiarezza e di strategia. "L'unico marketing



In foto, Massimo Petrucci e Cinzia De Falco, rispettivamente CEO e Marketing Manager di 667.Agency

che ti porta da dove sei a dove vorresti essere" è il titolo del libro di Petrucci composto da oltre quattrocento pagine, di

cui la gran parte è centrata proprio sulla comunicazione e sulle strategie preliminari. Esiste un segreto, una formula magica per soddisfare sempre le richieste e le aspettative dei clienti? Petrucci sorride: "Non esiste niente di tutto questo, né cose tipo clienti a costo zero come spesso si sente parlare sul web. Ogni strategia deve essere costruita su misura e sulle esigenze del singolo cliente, sulla base del suo mercato, del tipo di prodotto e della concorrenza. È uno studio importante, approfondito e unico. Dopo di che si passa alla costruzione dell'infrastruttura web e

qui la nostra esperienza che fonde il Neuromarketing con la Marketing Automation, ci permette di progettare e realizzare speciali ed efficaci Funnel Vendita che permettono ai nostri clienti di ottimizzare il budget, ridurre i costi e ottenere più clienti e più vendite." Il percorso è sempre unico e personale, perché ogni cliente ha bisogno di soluzioni su misura per centrare i propri obiettivi.

## FUNNEL DI VENDITA

"I nostri Funnel di Vendita" aggiunge De Falco, "si basano su veri e propri siti intelligenti progettati per generare contatti e ci riescono mostrando in modo chiaro e accattivante in che modo i prodotti o i servizi sono la migliore soluzione sul mercato, poiché sono ideati per parlare direttamente al cliente e condurlo alla conversione (acquisto o contatto)".



Sito web: [www.667.agency](http://www.667.agency)  
Numero verde: 800667889

