

Search e social: quale compito?

La scelta parte dalla domanda e dal pubblico.

Paid search

Punto di partenza

Una ricerca esprime già il bisogno.

Quando aiuta

Il mercato usa parole riconoscibili e pertinenti.

Che cosa preparare

Un annuncio e una pagina coerenti con la ricerca.

Paid social

Punto di partenza

Un pubblico può avere il problema senza cercarlo.

Quando aiuta

La categoria va spiegata o gli account vanno raggiunti.

Che cosa preparare

Un contenuto che crei interesse e familiarità.

Riscontro comune nel CRM: lead accettati e opportunità.