

3 Modi per promuovere la tua azienda risparmiando

Il lavoro è parte integrante delle nostre vite, per cui è naturalmente soggetto ad alti e bassi.

Quando però accadono eventi imprevedibili, come la crisi causata dal virus Covid-19, tutto viene rimesso in discussione.

In molti hanno perso il lavoro durante il lockdown, altri hanno dovuto chiudere la propria attività, e molti altri stanno ancora vivendo un presente incerto.

Una cosa è sicura: tutti sono tornati a rimboccarsi le maniche, a promuovere la propria attività per semplificare il ritorno alla normalità e far sentire tutti al sicuro dando una spinta al commercio.

Ma come promuovere il proprio business con piccoli investimenti alla portata delle piccole e medie imprese?

Sconti e promozioni un classico, ma hanno un effetto fin troppo breve e stagionale.

Sfruttando al massimo il passaparola si ottiene invece molto di più.

Il passaparola è uno strumento pubblicitario potente e conveniente, se usato nel modo giusto, e può essere incentivato in molti modi. Eccone alcuni.

1. **Social Media**

Lo strumento pubblicitario della nostra era sono senza dubbio i network virtuali dove milioni di persone passano ogni giorno molte ore utilizzando divertiti dispositivi.

[Investire nella pubblicità sui social media](#) offre ottimi

risultati e non richiede grande esperienza nel marketing per cominciare a fare apparire il vostro annuncio a tutti coloro che vivono nelle vicinanze.

Anche aprire un profilo su Google Business è un'ottima idea per farsi raggiungere e iniziare a pubblicizzare l'attività con i servizi di advertisement.

Tuttavia, il budget a disposizione definisce la portata del pubblico raggiungibile, quindi chi investe di più viene messo maggiormente in risalto.

2. Gadget promozionali

Rispetto alle classiche forme pubblicitarie o alle campagne PPC dei Social Media, donare a potenziali clienti e clienti di vecchia data dei prodotti aziendali personalizzati è un'azione che ha sempre offerto alti risultati, soprattutto sul lungo periodo.

Come dimostrano le più recenti statistiche, dalle classiche penne a sfera fino ai tappetini per mouse, più un regalo è utile e bello, più la vostra azienda verrà ricordata, e il passaparola farà per voi quello che nemmeno le campagne pubblicitarie più strutturate possono fare.

Prima di decidere quali gadget promozionali utilizzare per la vostra campagna pubblicitaria, valutate con attenzione quale azienda vi fornirà i prodotti pubblicitari, dato che molte di queste offrono sconti e alta qualità, ma solo poche aziende dispongono di un catalogo abbastanza vasto da soddisfare ogni settore commerciale come [Maxilia](#). Scegliete prodotti di qualità, in linea con il vostro stile e i gusti del vostro pubblico.

3. Essere più vicini al pubblico

Voi conoscete i vostri clienti meglio di chiunque altro.

Ecco perché dovrete approfittarne e adottare alcuni

cambiamenti che renderanno la vostra attività ancora più attraente, soprattutto alle nuove generazioni.

Si può cominciare utilizzando borse riutilizzabili al posto di quelle in plastica, dato che le tote bag sono più resistenti e si possono personalizzare per renderle uniche così che i clienti possano regalarle o riutilizzarle in varie occasioni.

Un ottimo modo di farsi pubblicità mettendo in risalto il proprio impegno verso l'eco-sostenibilità senza spendere troppo.