Comunicazione digitale nuovi orizzonti di conoscenza

scritto da Lavinia Furlani | 14 Luglio 2020

Il tema della comunicazione digitale. E’ stato questo l’argomento per il terzo appuntamento del “Metodo Wine Meridian”, una serie di lezioni promosse dal nostro Circolo, che ti offre i migliori consigli spendibili sul mercato per vendere al meglio.

Per meglio esprimere il proprio **messaggio** tramite **canali virtuali** è necessaria la capacità di **costruire contenuti idonei** per rivolgersi agli interlocutori che utilizzano questi strumenti. Il canale virtuale è utilizzato anche da chi si occupa di **comunicazione** all’interno di **aziende vitivinicole**. Infatti, recentemente dal nostro osservatorio abbiamo visto che più del **90%** delle aziende da noi seguite ha **progettato** o

ha in programma **attività virtuali**. E' rimasta questa, infatti, nel periodo di emergenza e post emergenza, l'**unica maniera** per dare la possibilità di **comunicare** in quanto la comunicazione fisica è stata negata.

Tuttavia, all'interno del mondo del vino, **spesso gli strumenti digital** sono stati usati **senza** la necessaria **preparazione** ed è questo il motivo per cui nella terza lezione del **Metodo Wine Meridian**, abbiamo suggerito le **strategie** per una maggior **organizzazione** di un **evento digital.** Essere digitali, infatti, non significa semplicemente usare una tastiera, ma **pensare**, **agire** e **programmare** una modalità diversa con lo stesso **obiettivo** della comnicazione tradizionale.

La prima domanda da porci è: **come può il virtuale sostituire le relazioni?** Semplicemente non può, ma è un **valido strumento** da integrare. Rappresenta, infatti, una modalità **molto utile** e da esplorare. Inoltre, il nostro interlocutore probabilmente ha gli stessi problemi che abbiamo noi con il digital, quindi offrire questa **possibilità di coinvolgimento** può essere un buon modo per tenerlo **vicino al nostro business**. E' importante considerare lo **schermo** come un **alleato** e non come un nemico. Solo in questo modo riuscirai ad **adattare il tuo contenuto** a questo strumento e a non rimanerne vittima.

Parlando dell'organizzazione di un **webinar**, non bisogna dimenticare che la **parte più importante** sono le **persone** che sono dall'altra parte, **chi ci sta ascoltando** e ha scelto di essere collegato con noi. Loro sono i **protagonisti**. L'obiettivo è **renderli partecipanti** e non spettatori. Si parla, infatti, di **interazione H2H**, ovvero **Human to Human**. A prescindere dall'obiettivo diventa fondamentale creare una **connessione per rendersi riconoscibili** e stendere un **tessuto comune** tra noi e l'interlocutore anche solo informandosi di come stia andando la situazione nel suo Paese per creare il clima adeguato a procedere con l'obiettivo della nostra comunicazione.

Questo è un **processo complesso** perché ci sono **tre livelli di gestione** all'interno della comunicazione digital. Il primo è quello di gestire **ciò che voglio comunicare**,il secondo tratta la **gestione del processo** e la modalità in cui presentare le cose, per arrivare alla terza variabile che riguarda la **gestione delle relazione.**

Per evitare in cadere in errori, lo **strumento operativo** per organizzare un'attività è il **Canvas**, una **tabella** per crearsi il **canovaccio del messaggio** da trasmettere nella tua attività digital inserendo **obiettivi** e **risorse** da usare e quelli invece da acquisire.

Non dimenticare, infine, che **anche online non si può piacere a tutti**. Bisogna dare per scontato che ci sarà una fisiologica quantità di persone che abbandoneranno il meeting, ma il **follow up** (l'attività che ci può permettere di attivare nuove relazioni e avere feedback una volta terminato il webinar), è la **parte strategica** con cui si portano a casa i risultati.

Noi di **Wine Meridian** siamo qui proprio per darti le **indicazioni giuste** per trasmettere il tuo messaggio ed **uscire vincente** da una trattativa di vendita. Scopri i **nostri consigli** iscrivendoti al **Circolo Wine Meridian**, sapremo darti gli **spunti migliori** per permetterti di emergere al meglio. Questo, infatti, è solo un assaggio della nostra terza lezione del Metodo.

Puoi ancora iscriverti al corso a soli 120 euro, non aspettare oltre! **La vita è un circolo, ci vuole metodo,** e il **Circolo di Wine Meridian** ha quello giusto.

Per iscriverti CLICCA QUI