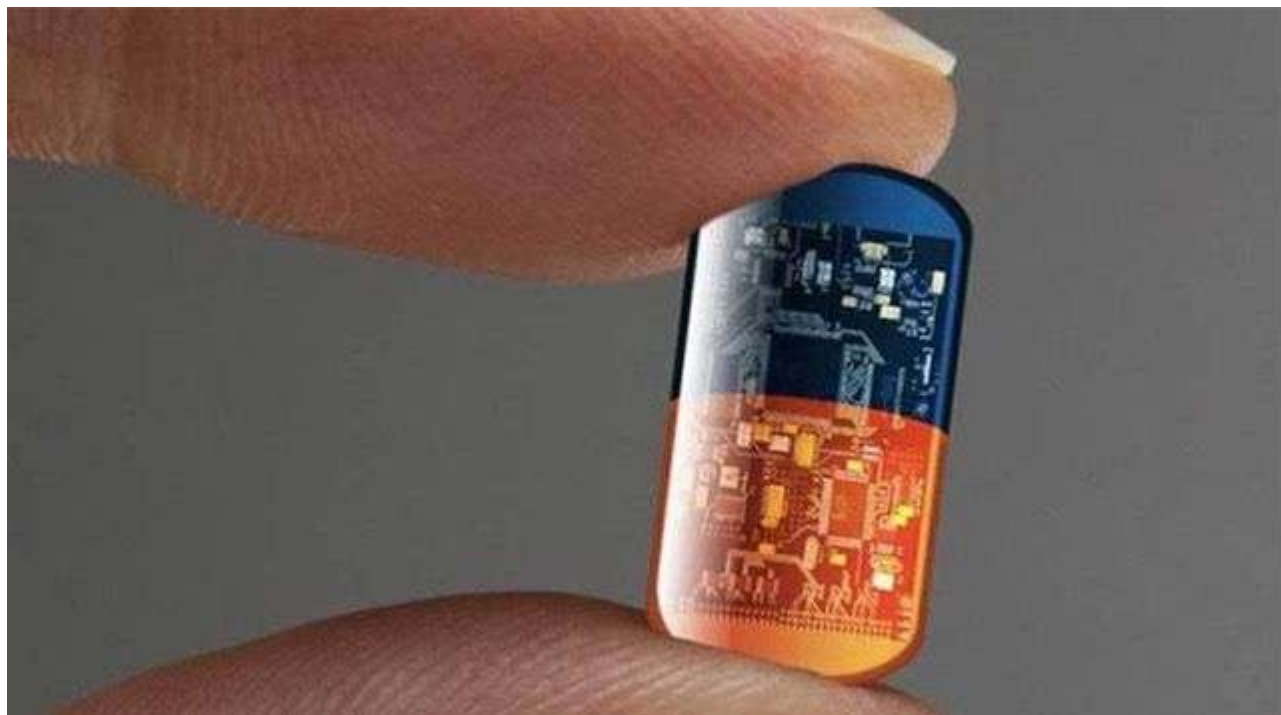


Il digitale in pillole

scritto da Redazione Wine Meridian | 19 Maggio 2020



Noi di Wine Meridian abbiamo dedicato una sezione all'uso della conversazione ''tutta in digitale'' proprio nella sezione del nostro ultimo webinar, dal titolo "Cambiamento? Ora o mai più: come avviarci verso un nuovo Rinascimento per il vino italiano".

Ci siamo interrogati su quali fossero le regole del ''bon ton digitale'' e ne abbiamo ricavato degli immediati e semplici suggerimenti che potrebbero risultarvi utili se avete in mente o se pensate di dare spazio a un'attività di webinar online. Prima di tutto, parliamo di **efficacia**: per far sì che il prodotto venga efficacemente diffuso, si richiede una comunicazione altrettanto efficace.

Che si tratti di diffusione del prodotto tramite **contenuti online** piuttosto che fisici non ha molta importanza, ma in termini di efficacia il discorso cambia perché è doveroso adattare i contenuti allo strumento digitale. Per intenderci: non cambia cosa diffondiamo, ma come lo diffondiamo.

A tal scopo, è auspicabile che i **contenuti** siano **chiari** e ben strutturati prima di tutto nelle intenzioni di chi ospita il webinar. Interrogarsi su poche e semplici domande prima di ospitare una presentazione online può diventare, quindi, un

fondamentale strumento di partenza: cosa vogliamo trasmettere? A chi lo vogliamo trasmettere? Cosa vogliamo ottenere dal nostro ''incontro online''?

Rispondere alla seconda domanda porterà con sé due risultati importanti per raggiungere il nostro obiettivo di efficacia. Il primo riguarda i contenuti della nostra presentazione in termini intrinseci: linguaggio tecnico o linguaggio più fruibile? Dipende dal **target di riferimento**, appunto.

Il secondo risultato, non meno importante, riguarda lo **strumento digitale** attraverso il quale si intende raggiungere il pubblico in rete. In questo caso, infatti, i social network non sono garanzia di successo, ma è bene ricercare la piattaforma che meglio si adatti ai nostri contenuti comunicativi e al nostro pubblico di riferimento.

Per riuscire in questo intento, vi suggeriamo di riflettere su un altro ingrediente fondamentale affinché i vostri incontri siano di successo: **le risorse**.

In tal senso parliamo di risorse umane e risorse materiali. Le prime, utile e imprescindibile strumento di supporto organizzativo per la vostra presentazione digitale, giocheranno un ruolo fondamentale nella scelta dello strumento digitale più appropriato e saranno di importante sostegno in un'attività non meno importante: **il follow-up**.

Ebbene sì, come ogni incontro di promozione in termini di business che si rispetti, anche il vostro incontro online merita un'attenta attività di follow-up in termini di misurazione di portata dell'evento e ottenimento di obiettivi quantificabili.

Quanto alla seconda categoria di risorse, parliamo di accorgimenti che possono apparire banali, ma che comunque contribuiscono ad alzare l'asticella dell'obiettivo finale.

Se organizzate un'attività di wine tasting online, ad esempio, non fatevi mancare il cavatappi o qualsiasi altro accorgimento avreste adoperato di persona davanti al pubblico in visita alla vostra cantina!

Volendo rimanere in tema ''risorse'', sentiamo di doverne portare una alla vostra attenzione che se usata male, può compromettere l'intero risultato finale; stiamo parlando della **risorsa tempo**.

Parlare o bere un bicchiere di vino davanti a uno schermo, non equivale infatti ad un incontro fisico. Per questa ragione, in

termini emozionali e in termini di concentrazione, siamo sfidati a tenere alta la soglia del nostro uditorio gestendo il tempo nella misura piú produttiva possibile.

Infine, come se fosse un digestivo che completa un'ottima cena, vi suggeriamo di concludere sempre la vostra attività online con una call to action. Una promessa per gli obiettivi che verranno, un invito a partecipare proprio alla vostra attività di business, a quella che era e a quella che sarà.

Per una ricetta di successo, gli ingredienti principali sono questi, ma adesso sta a voi amalgamarli nella maniera corretta!

Buon lavoro!