

Live Facebook virtual tastings e influencer marketing: 3 trend del digital marketing

scritto da Agnese Ceschi | 20 Dicembre 2016



Quali sono i più recenti strumenti di marketing digitale che consentono ai brand di comunicare direttamente con il pubblico di riferimento – trade e consumatori – in modo efficace e a costi efficienti? Durante Wine2Wine abbiamo assistito ad un seminario dal titolo “I tre trend più caldi del momento nel Digital Marketing”, tenuto dall’agenzia di comunicazione americana “Colangelo & Partners Public Relations”, in cui abbiamo imparato come sfruttare le nuove tecnologie per la costruzione dei marchi e per guidare le vendite senza fare affidamento su media a pagamento o sugli importatori.

A quanto detto dagli esperti della Colangelo & Partners i tre

trend del momento in fatto di digital marketing sono:

1 live di Facebook

Pare essere l'ultima tendenza in fatto di video. I video in diretta sono post con video trasmessi in tempo reale su Facebook, a cui gli amici possono assistere live e reagire con commenti. I numeri della piattaforma parlano chiaramente. Sono infatti oltre 8 miliardi le visualizzazioni video al giorno a livello globale con 500 milioni di persone che guardano almeno una clip ogni 24 ore.

2 virtual tastings

"I tasting virtuali sono uno strumento molto prezioso al servizio delle PR per entrare in contatto con giornalisti del settore, blogger e influencer, purché utilizzato con le giuste accortezze. Il nostro consiglio è sempre quello di scegliere un tema specifico (degustazione verticale, vini adatti ad una specifica stagione...) per indirizzare meglio l'interesse dei partecipanti virtuali. Al fine di coinvolgerli al meglio poi il moderatore della degustazione deve essere in grado di tenere alta l'attenzione, stimolare la formulazione di domande e dare risposte in tempo reale" raccontano gli esperti.

3 influencer marketing

"Questa tecnica consiste nell'identificare, entrare in contatto ed inviare campioni agli influencer del momento che faranno le recensioni dei vostri vini sui social media, al fine di indirizzare il messaggio del vostro brand al mercato" spiegano gli esperti a proposito dell'influencer marketing.

In questo momento uno dei canali più diffusi e frequentati dagli influencer tra i social media è sicuramente Instagram, ma torneremo meglio su questo argomento prossimamente in un articolo dedicato, poiché riteniamo che sia un tema di scottante attualità che necessita un approfondimento specifico.

In conclusione i preziosi consigli che ci sono stati dati dagli esperti dell'agenzia americana per sviluppare un piano

di marketing digitale vincente sono:

- **Comprendere la propria audience e i propri obiettivi:** solo dalla giusta combinazione di questi due fattori sarà possibile individuare una strategia digitale efficace e basata sulla costruzione dell'immagine del brand;
- **Investire in risorse creative:** grafici coinvolgenti, fotografie originali, video, infografiche;
- **Integrazione è il fattore vincente:** coordinare le attività di pubbliche relazioni, con i social media, gli eventi e le attività del trade assicurerà risultati efficaci ed efficienti.
- **Rimanere al passo con i trend:** seguire i social media e gli influencer su Twitter e LinkedIn ci darà una visione sempre aggiornata delle evoluzioni del digitale.

Sono messaggi molto chiari e concreti che sicuramente i brand del vino italiano non si lasceranno sfuggire e che arrivano da un Paese, l'America, che in fatto di marketing è sempre stato un passo più avanti. A buoni intenditori, poche parole!