Social Media e Vino: i 5 errori da evitare

scritto da Redazione Wine Meridian | 16 Gennaio 2023



C’è chi considera quello tra Vino e Social Media un connubio difficile: un mondo tradizionale come quello vitivinicolo difficilmente si sposa con l’ambiente dinamico delle piattaforme digitali.
Tuttavia, oltre il **70% della popolazione mondiale** ha un account registrato sui social media e l’industria del vino sta iniziando a sfruttare le mille possibilità offerte dall’universo digitale.

Ma come si può comunicare al meglio la propria azienda?

Il malinteso principale di molte cantine è pensare di poter usare le piattaforme social senza approfondirne le logiche o senza conoscere il proprio prodotto e il proprio cliente. Ma

non è l'unico errore fatale nella costruzione di un brand e di una strategia social: ecco i **5 errori da evitare per impostare una strategia di successo.**

- **Non conoscere bene il proprio prodotto e le caratteristiche peculiari che differenziano la propria azienda dalle altre.** Molti professionisti non sanno come si posiziona la loro azienda sul mercato e non approfondiscono le peculiarità dei propri prodotti; conoscere la propria realtà è il primo passo per riuscire a comunicarla.
- **Non dedicare risorse al Social Media Marketing.** Social Media Manager non si nasce, si diventa! La formazione è fondamentale per riuscire ad ottenere risultati migliori.
- **Non avere una strategia**. È importante comprendere a chi si vuole parlare, perché, come e quando lo si vuole fare; solo così si possono pianificare le forme e i contenuti da proporre.
- **Guardare solo i numeri portati dalle piattaforme**. Certo, fa comodo avere un buon numero di likes e followers, ma ciò che importa veramente è la qualità dei contatti. Analizzate gli utenti, cercate di capire chi vi segue e fate in modo che continuino a farlo.
- **Usare canali diversi per un solo contenuto**. Ogni canale ha le sue particolarità e le sue dinamiche, ed è bene declinare i propri contenuti di conseguenza. Per farlo, tenete sempre a mente a chi state parlando: certi contenuti possono interessare i professionisti del settore ma non i consumatori finali, ecc…

Hai mai provato frustrazione guardando i risultati delle vostre azioni di comunicazione sui social network? Se sì, i nostri campus fanno al caso tuo: scrivi una e-mail a **formazione@winemeridian.com** o **clicca qui** per scoprire di più.