

Sai riconoscere un professionista del Marketing da un "fuffarolo"?

Sintesi operativa episodio #022

Il mondo è pieno di persone che propongono piani di social media management (*paroloni che riempiono la bocca*) per portare le aziende ad acquistare dei servizi.

Queste persone ti fanno credere che la strategia è andare sui social e pubblicare contenuti perché prima o poi qualcuno ti vedrà, si innamorerà di te e acquisterà il tuo prodotto o servizio.

Non hanno studiato marketing, hanno solo studiato come si gestiscono i social.

Il vero campanello d'allarme è il costo.

Il **basso costo** dovrebbe già essere un campanello d'allarme per te che sei un imprenditore e che sai benissimo che non puoi acquistare una professionalità alta ad un basso costo.

Se è esageratamente basso, significa che stai parlando con un "professionista" disperato.

Le agenzie più strutturate devono coprire i costi, devono pagare i ragazzini e devono anche guadagnare e quindi il costo è molto più alto, perché sono due persone che devono guadagnare anziché una.

Per prima cosa dovresti chiedere a questi professionisti delle **referenze**.

Poi di conseguenza dovrebbe mostrarti anche delle **recensioni**... ce li avrà dei clienti soddisfatti se è così bravo!

Poi dovresti chiedere anche una **Storia Personale**.

Se poi ha già lavorato nel tuo settore o hai lavorato in altri settori ma con aziende più o meno come la mia, deve farti vedere i **risultati**.

Non dico che debba "garantirti" dei risultati, perché nel marketing ci sono tantissime variabili e non si può garantire un risultato, ma può mostrarti i tuoi **casi di successo**.

P.S.

[Segui questo link](#) e scopri le risorse gratuite che mi hanno permesso di aiutare 300 aziende in più di 60 settori diversi!