

“Non ho budget per il marketing”

Sintesi operativa episodio #032

C'è un motivo per il quale tu pensi che sia molto costoso fare marketing.

Di solito il marketing è abbinato ad un'operazione che fanno solo le grandi aziende come *Coca-Cola*, *McDonald's* ed *Apple* che hanno ovviamente dei budget spropositati per fare questo tipo di attività.

Il problema è che in quel caso si confonde il marketing con la pubblicità.

L'azione di marketing è alla portata anche delle piccole e delle microimprese perché non sempre ha bisogno di grandi capitali o di grandi investimenti, ma richiede però molta concentrazione e molta applicazione perché è una disciplina scientifica.

- Avrai meno obiezioni e meno clienti fuori target che ti fanno perdere tempo.
- La stessa strategia può essere applicata più volte per molto tempo con diverse aziende, con più prodotti che magari stai lanciando nel tempo o più servizi.
- Fa una scrematura molto profonda tra i tuoi clienti ideali e i perditempo che fanno solo domande, e che non avrebbero mai acquistato da te.

Meglio se inizi con piccoli budget proporzionati alla tua attività, perché così hai il tempo di prendere confidenza con queste strategie, e di assorbirle.

Se hai un piccolo budget, potresti comunque iniziare a fare delle azioni basilari di marketing, che però portano subito dei risultati.

- 1) Aumentare i nuovi clienti, quindi qualcuno che non ha mai acquistato da te.

- 2) Vendere di più ai clienti che hai già, quindi già fidelizzati o che hanno fatto almeno due acquisti da te.
- 3) Recuperare i clienti persi per qualsiasi motivo.

Una cosa che funziona bene per chiedere delle referenze ai tuoi clienti è presentare un amico o un collega che fa un lavoro simile al loro.

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

A presto,
Alessandro