

Digital Marketing Edilizia

ASSIMPREDIL ANCE

MAPPA DELLE RELAZIONI

ISTRUZIONI D'USO:

Nella prima immagine trovi una ragnatela già compilata in cui ho supposto delle relazioni.

Ti aiuterà ad analizzare quali sono le figure di cui hai bisogno, fornendoti alcuni spunti, per riuscire a raggiungere il tuo "obiettivo finale".

Al centro ci sei tu. I primi legami sono con i tuoi clienti attuali, i tuoi dipendenti, gli amici dei tuoi clienti, i tuoi collaboratori più stretti.

Nel gradino successivo ci sono fornitori di materiale, impiantisti con cui hai lavorato, appaltatori per i quali hai svolto lavori in subappalto, un termotecnico che già conosci e nuovi clienti.

Nell'ultimo gradino invece avremo il cliente che ci piacerebbe avere, quello che sta realizzando centri commerciali nella nostra zona, giornalisti, influencer, architetti, ingegneri strutturisti, etc.

Ovviamente la rete potrà espandersi all'infinito, più sarà grande più clienti riuscirai ad attrarre.

Nel compilare la tua ragnatela, potresti iniziare classificando le persone con cui stringere delle relazioni a seconda di quanto le percepisci più facili da raggiungere. Per ogni connessione, chiediti che cosa potete fare insieme, come puoi aiutarlo e come può aiutarti lui. Queste informazioni dovranno essere chiare da subito ad entrambi per delle relazioni solide e durature.



In questo PDF trovi anche una tabella che ti guiderà nell'identificare le persone con cui stringere le tue relazioni, e nella scelta delle azioni da intraprendere.

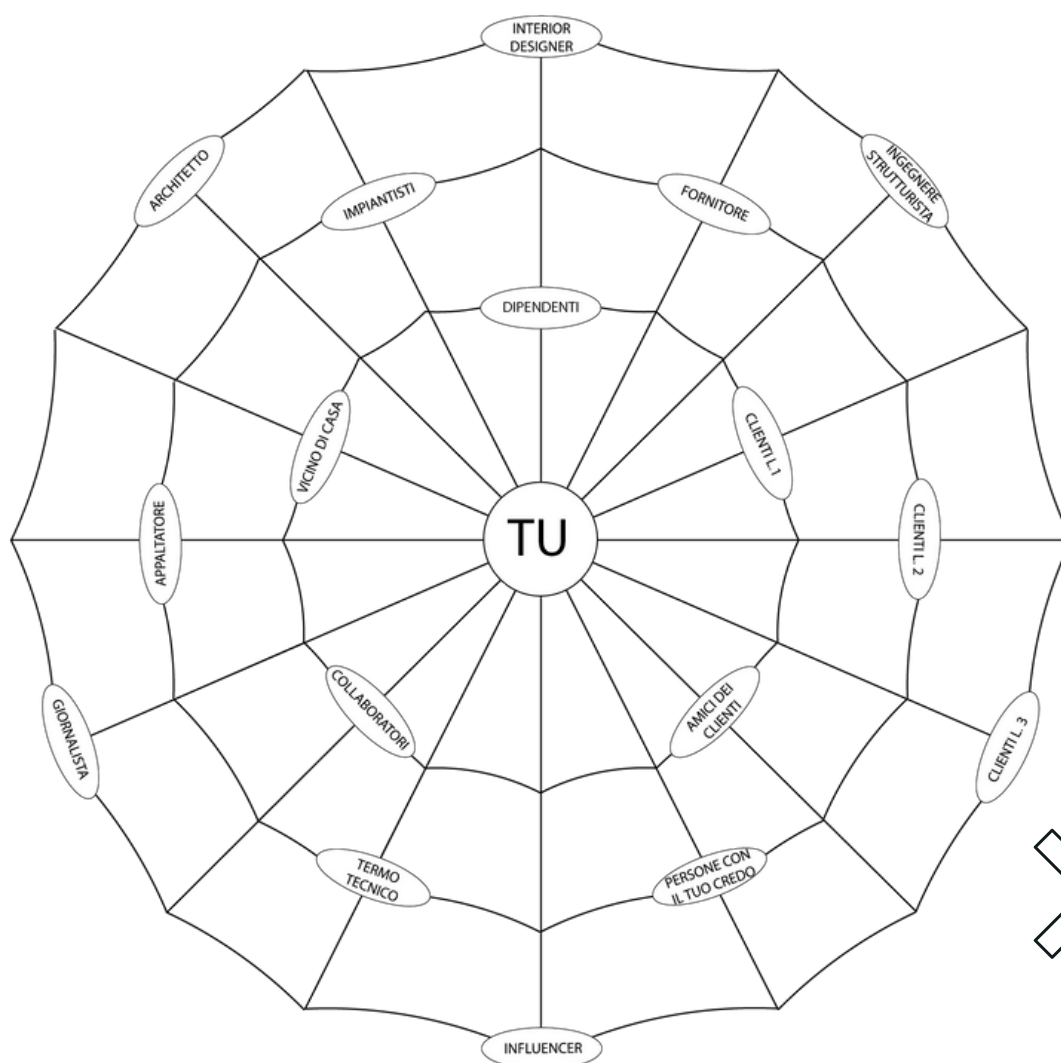
Ad esempio: ad un mio cliente soddisfatto potrei chiedere una video recensione che mi potrà aiutare a far capire come lavoro, e anche a far sì che i suoi conoscenti possano scoprire la mia azienda.

Un fornitore invece potrebbe aiutarci nella creazione di un articolo per un materiale innovativo. Tu avresti un post di valore pronto per i tuoi canali, che lui sfrutterebbe per farsi conoscere.

Ricorda, ogni connessione ha un suo sviluppo, un suo obiettivo e porterà un preciso vantaggio.

Ora, nella parte più esterna inserisci le "figure" che ti prefiggi di raggiungere come "obiettivo finale", quelle persone che ancora non conosci o con cui vorresti collaborare.

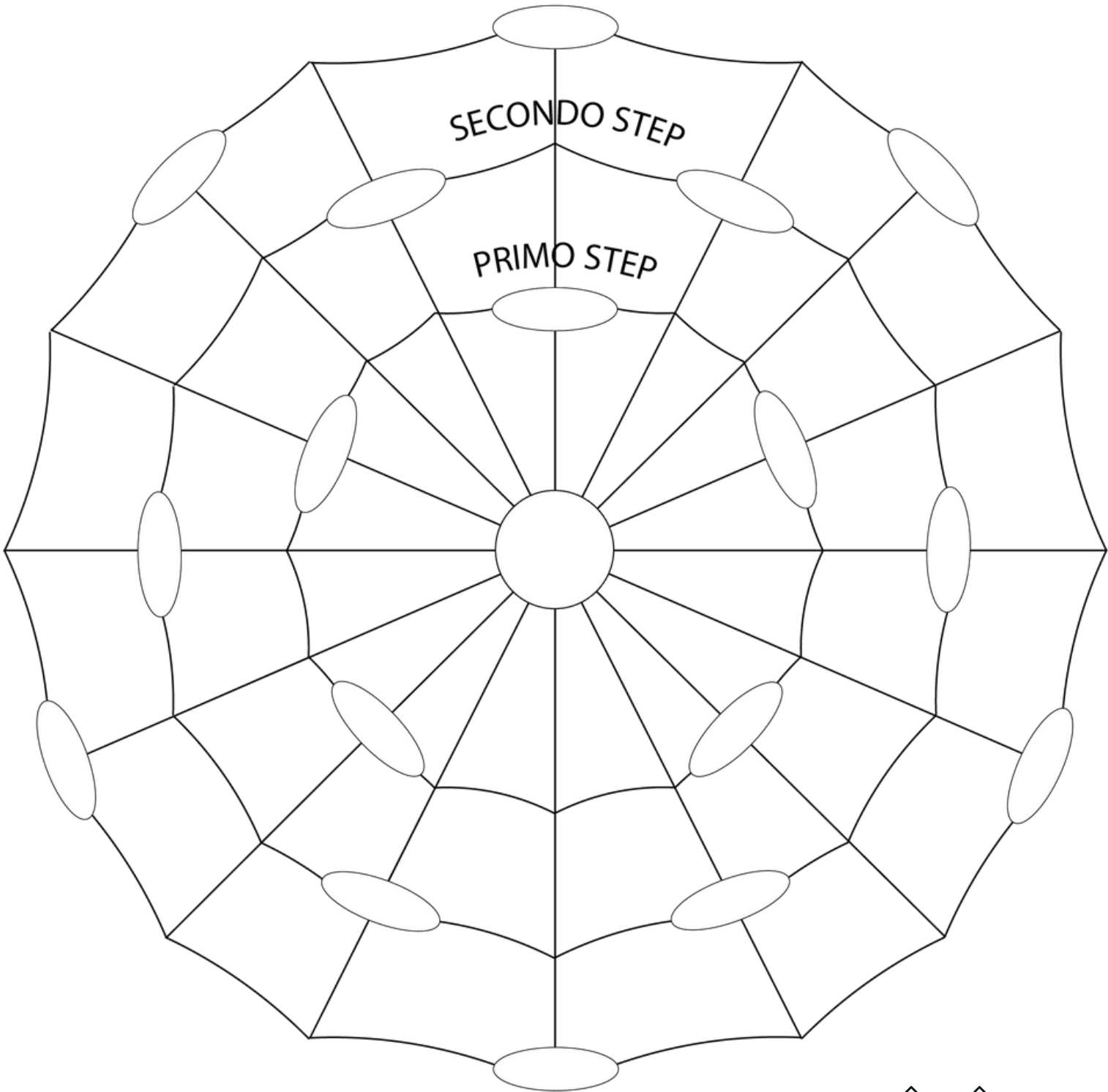
Nelle parti interne, invece, indica tutte quelle persone che ti serviranno per iniziare a costruire la tua rete e per raggiungere il piano successivo della ragnatela. Non dimenticare che lo scopo è raggiungere le figure professionali che hai inserito all'esterno.

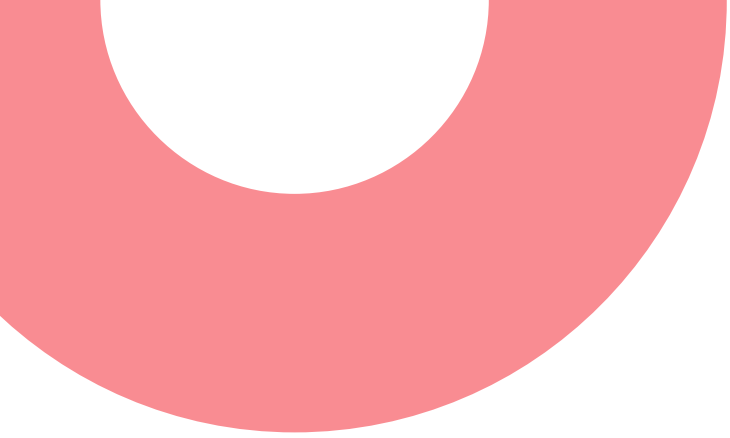


OBIETTIVI

SECONDO STEP

PRIMO STEP





PARTNER	COSA FARE ASSIEME	VANTAGGI PER LA MIA AZIENDA	VANTAGGI PER IL PARTNER

