

IL MARKETING MIX DELLE IMPRESE OPERANTI NEGLI AMBIENTI DIGITALI

Corso di Digital Marketing

Dalle 4P alle 3C: due modelli descrittivi delle leve operative di marketing

L'integrazione delle leve tradizionali del marketing mix con le caratteristiche e i contenuti dei siti e con le dinamiche sociali

Il contenuto
Il commercio in senso stretto
Le comunità e i social media

IL MARKETING MIX CLASSICO

Le 4P

Il **prodotto**: la definizione del bene/servizio, dei servizi accessori, della marca, della confezione, il lancio di nuovi prodotti

La **comunicazione**: la pubblicità, le promozioni, il direct marketing, le relazioni pubbliche, esplicita vs implicita

La distribuzione: la scelta dei canali distributivi, la rete di vendita

Il **prezzo**: le politiche di prezzo, gli orientamenti al pricing



IL MARKETING MIX DELLE IMPRESE OPERANTI NEGLI AMBIENTI DIGITALI

Corso di Digital Marketing

Le **3C**

Content

Il contenuto del sito: i contenuti informativi, l'organizzazione del sito, l'interfaccia grafica, i colori

Commerce

La definizione dell'offerta da proporre on line: i prodotti, il pricing, la comunicazione digitale, l'integrazione tra la catena del valore virtuale e la catena del valore fisica

Community

Comunità virtuali e social media: le tipologie, l'evoluzione delle piattaforme di interazione



Digital Marketing

Corso di

UNA TASSONOMIA DI PRODOTTI PER LA DEFINIZIONE DEL MARKETING MIX ON LINE









Commodities

Quasi-Commodities

Look and feel

Look and feel a qualità variabile

Facilmente giudicabile on line

Difficilmente giudicabile on line



LA GESTIONE DEL CONTENUTO

Corso di Digital Marketing

- Il contesto
- l'estetica e la funzionalità
- i requisiti di *usability* e *accessibility*
- Il catalogo
- la dimensione orizzontale e verticale dell'assortimento
- La personalizzazione
- registrazione, riconoscimento, tracking e profiling



IL CONTESTO

Corso di Digital Marketing

La percezione di "look and feel"

La cornice: il colore di fondo e la coerenza con l'identità di marca

Il tema visivo: gli elementi grafici a supporto della navigazione e della prossimità cognitiva

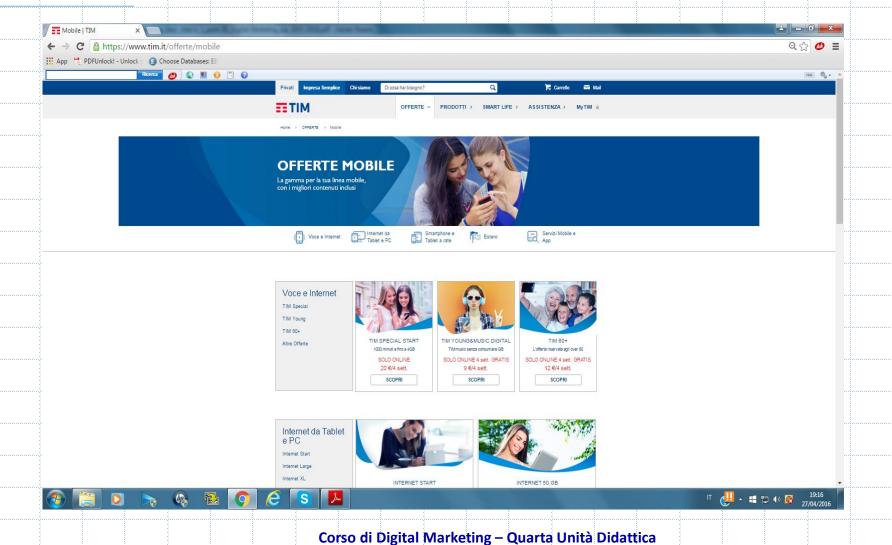
Gli strumenti di navigazione e i motori di ricerca interni



IL CONTESTO

Corso di

Digital Marketing





→ Wind - Telefonia mobile, □ X ← → C 🗋 www.wind.it/it/privati/

III App 🤼 PDFUnlock! - Unlock | 🔞 Choose Databases: Eli

WIND

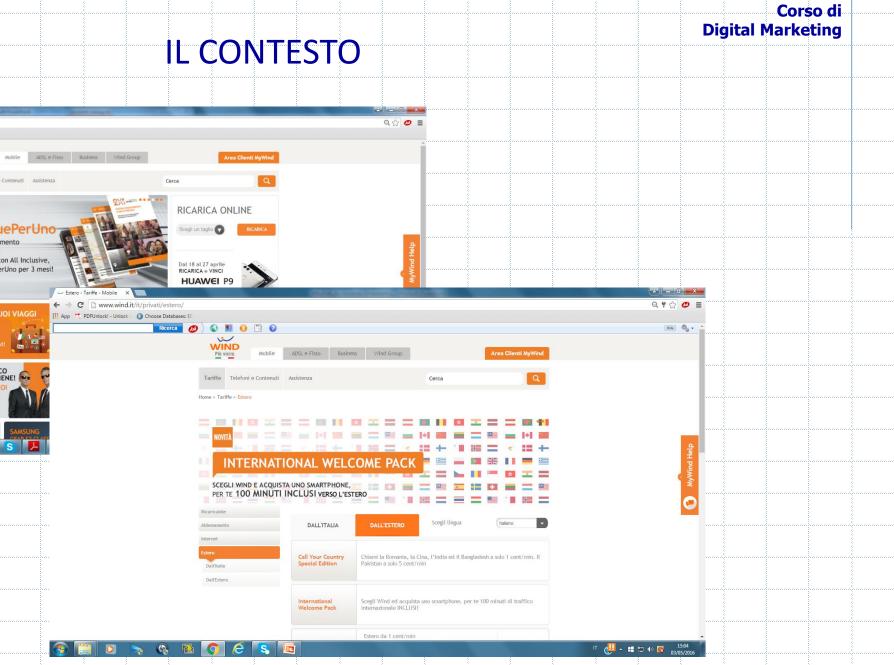
Tariffe Telefoni e Contenuti Assistenza

WindDuePerUnd Doppio divertimento a metà prezzo Passa a Wind con All Inclusive,

hai WindDuePerUno per 3 mesi!

AVERE UN AMICO IN WIND CONVIENE!

per te e per lui 2 GIGA GRATIS

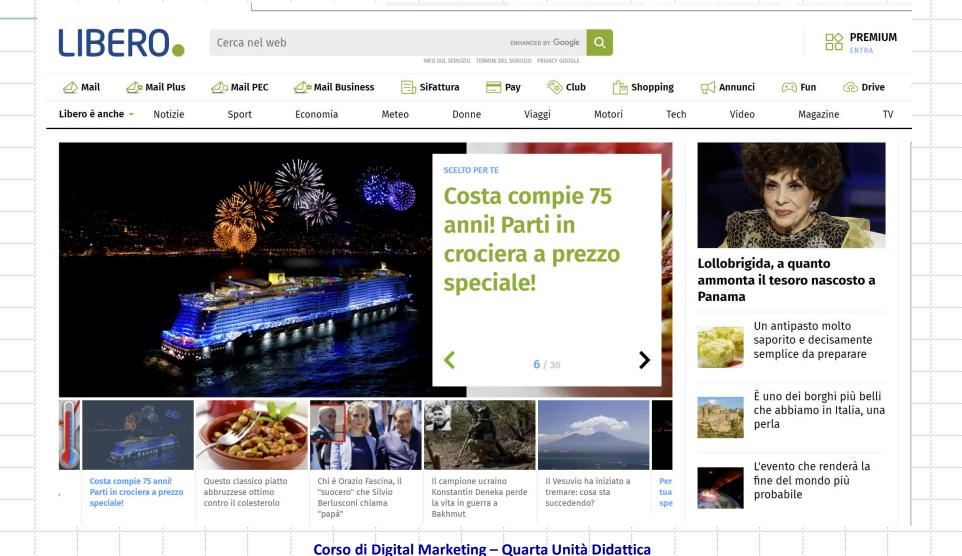


Corso di Digital Marketing – Quarta Unità Didattica



IL CONTESTO

Corso di Digital Marketing



IL CONTESTO

Requisiti di *usability* e *accessibility*

Usability: Il grado in cui un sito può essere usato da particolari utenti per raggiungere certi obiettivi con efficacia, efficienza, soddisfazione in uno specifico contesto d'uso

Efficacia: gli utenti possono completare i loro task in maniera corretta e completa?

Efficienza: i task possono essere completati in un tempo accettabile?

Soddisfazione: gli utenti sono soddisfatti della loro esperienza di navigazione?

Accessibility: Il grado in cui tutti gli utenti di un sito possono interagire con esso



IL CATALOGO

Corso di Digital Marketing

- Il parallelismo con l'assortimento delle imprese commerciali
- La rappresentazione multimediale dell'assortimento
- L'ampiezza e la profondità del catalogo

		Ampiezza		
		Limitata	Elevata	
Dimensione	Elevata	Specialista	One-stop shopping	
verticale				
Profondità				
	Limitata	Mono-brand	Generalista	



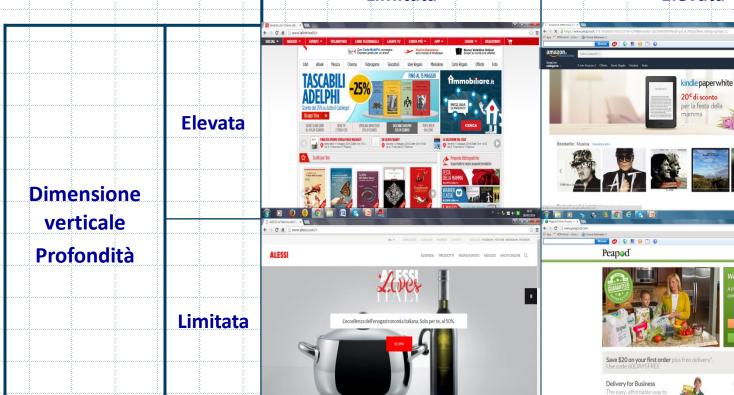
IL CATALOGO

Corso di Digital Marketing

Dimensione orizzontale Ampiezza

Limitata

Elevata

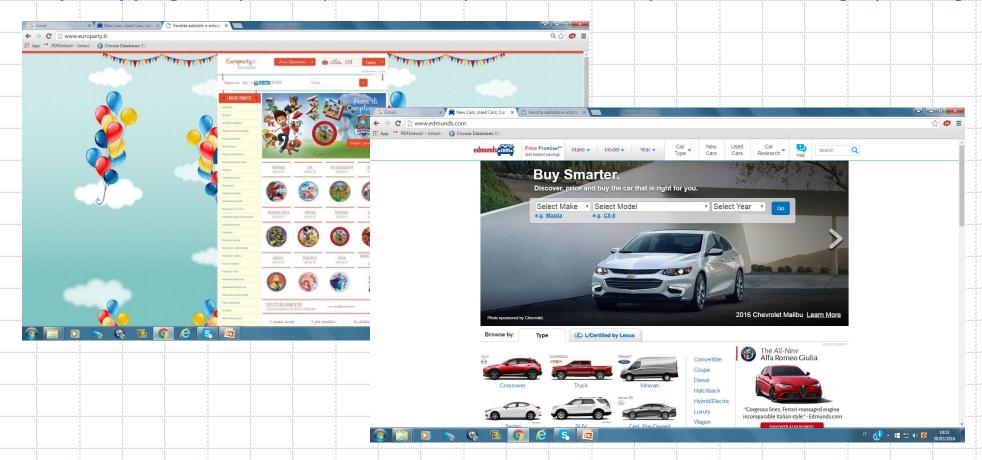




ONE-STOP SHOPPING

Corso di Digital Marketing

One-stop shopping e acquisti di prodotti complementari: le implicazioni sul category management



Edmunds: Your one-stop car shop



LA PERSONALIZZAZIONE

Corso di Digital Marketing

- La fase di registrazione: form di registrazione, ID, pw
- Il riconoscimento: l'identificazione e il log-in, i cookies
- Il tracking e il profiling: la descrizione degli utenti e la proposizione di contenuti ad hoc



Corso di Digital Marketing

L'INNOVAZIONE DI CONTENUTO

		Grado di novità per l'impresa		
		Basso	Alto	
	Alto	Innovazioni di mercato	Innovazioni radicali	
Grado di novità per il mercato				
	Basso	Innovazioni incrementali	Innovazioni di sito	

LA COLLABORATIVE INNOVATION

Da innovazione chiusa, centrata sui laboratori di R&S interni, a open innovation con attori esterni

Interazione collaborativa con i clienti

Determinanti

- Maggiore complessità della conoscenza necessaria per produrre innovazioni
- Potenziale di connessione e socializzazione degli ambienti digitali
- Sviluppo dei big data e condivisione del sapere

Primi tentativi: le versioni beta - il test con gli utenti

Deriva: co-creazione e co-innovazione

Gli strumenti di collaborative innovation negli ambienti digitali



Corso di Digital Marketing

Generazione delle idee

- Opzione "Contact the firm"
- Feedback session/survey
- Suggestion box
- Complaining area
- Comunità virtuali
- Concorsi su nuove idee



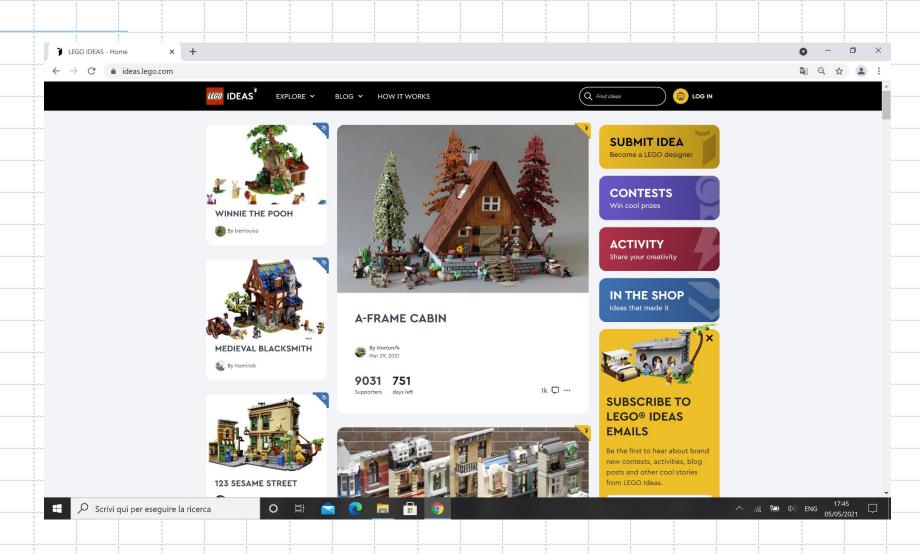






Corso di

Digital Marketing





Corso di Digital Marketing

Selezione delle idee

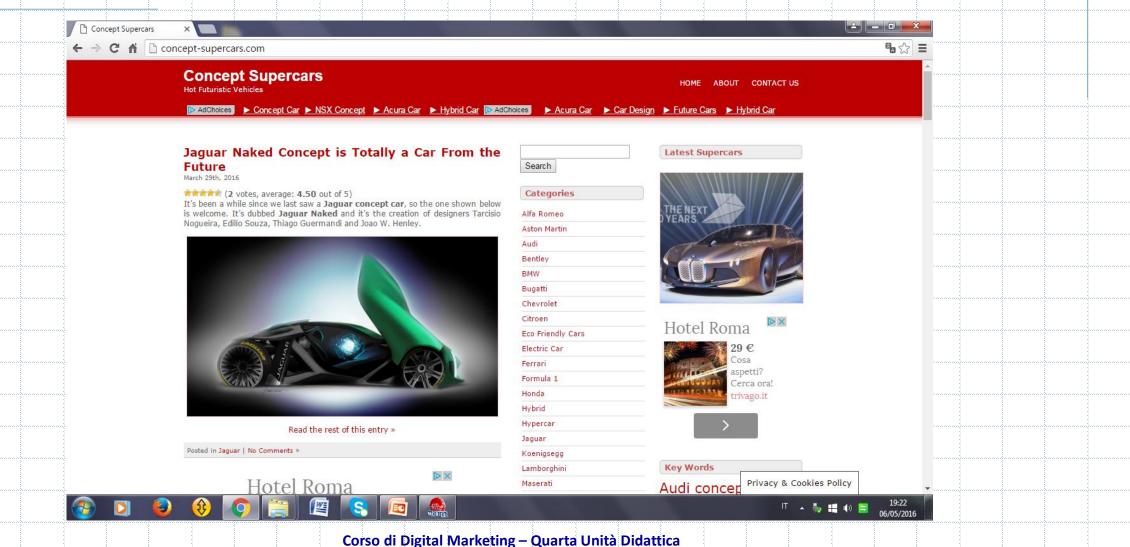
- On line focus group
- Virtual concept test

Product design

- Personalizzazione del prodotto
- Toolkits for user innovation
- Team virtuali di sviluppo
- Sistemi open source (OSS)



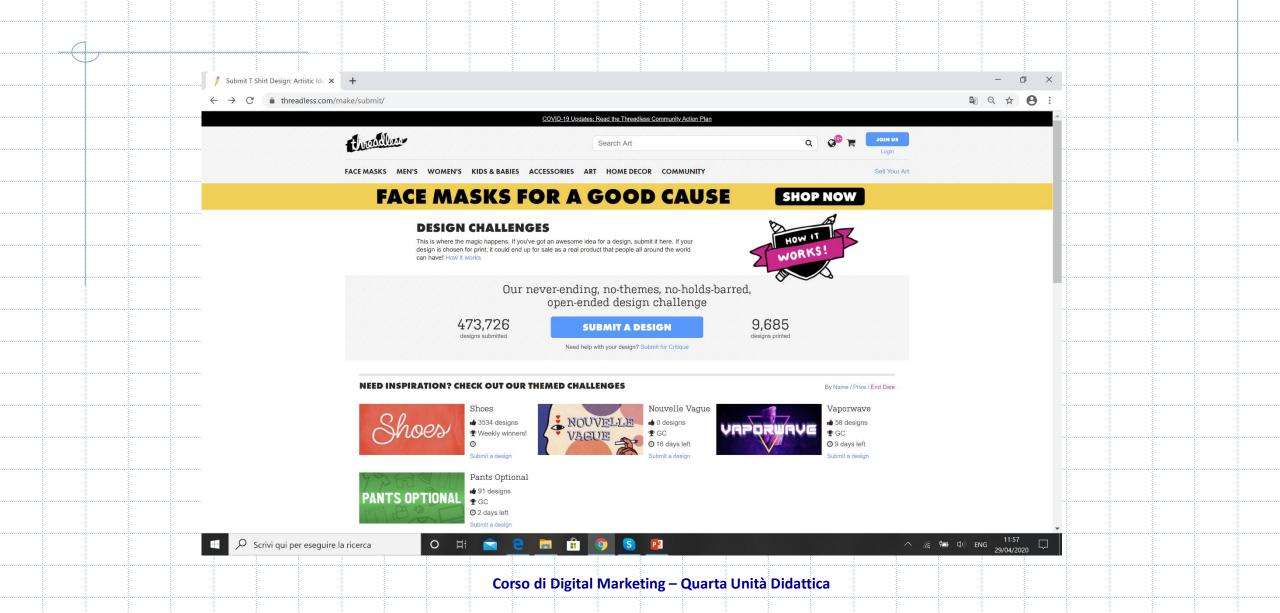






Corso di

Digital Marketing





Corso di Digital Marketing

Product e Market Test

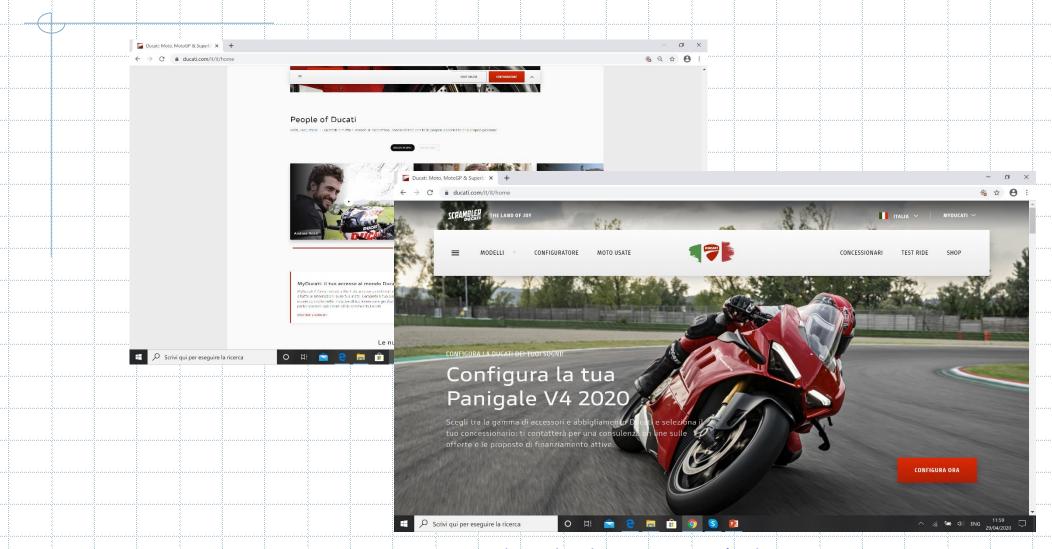
- Virtual product test
- Virtual market test

Lancio del prodotto

- Mini-siti
- Eventi
- Newsletter
- Comunità virtuali
- Marketing virale



Corso di Digital Marketing



Corso di Digital Marketing – Quarta Unità Didattica