

# PERCHÉ DEVI AVERE UN BLOG? MA PERCHÉ È VANTAGGIOSO, NO?!



## La goccia scava la roccia.

Questo detto è diventato il mio **mantra** nell'ultimo periodo.

Infatti, se c'è una cosa che ho capito in questa pandemia, è che, ormai, le persone sono quasi sempre **online**, alla ricerca di **soluzioni ai propri problemi**.

Di conseguenza, è necessario che tu comprenda quanto sia importante la tua presenza sul web, al fine di creare **autorevolezza** e **credibilità**.

Tali caratteristiche porteranno le persone a fidarsi di te e, contemporaneamente, a cercarti, quasi senza che tu debba muovere un dito.

Ma come puoi fare tutto ciò?

Producendo **contenuti** che dovranno essere pubblicati sul tuo **blog**: ogni articolo sarà una piccola goccia che scaverà l'enorme roccia del mercato che hai a disposizione.

Tu dirai:

“Non so! Che cosa posso guadagnare dall'implementazione di un blog?”

Continua a leggere e scoprirai i **vantaggi** che ne potrai trarre.

## Alcune indagini dimostrano che...

Ti sei mai chiesto perché io spinga così tanto sull'implementazione di un blog?

Beh, perché ho studiato approfonditamente il nostro mercato e ho notato che i consulenti finanziari che hanno un blog convertono molto meglio di tutti gli altri.

Solo sviluppando un blog potrai rientrare nel gruppo di professionisti che meglio sa sfruttare le campagne di **acquisizione di clienti potenziali qualificati- lead generation**.

## Scrivere è faticoso, ma vantaggioso!

Ma, per gestire un blog, è necessario che tu produca **contenuti scritti**.

Lo so che stai pensando che non sai scrivere, ma devi imparare!

Infatti, sono molti i consulenti finanziari che non studiano né si preparano a dovere: è un problema.

Non puoi limitarti a utilizzare solamente il **gergo tecnico**, che manda in confusione i clienti.

Devi studiare, al fine di generare contenuti accattivanti: solo così potrai pretendere che siano i clienti a cercarti e non viceversa.

Ti dico tutto questo perché so perfettamente che per avere successo bisogna diventare dei **leader di pensiero** del proprio settore: per farlo, devi produrre contenuti ragionati in maniera approfondita.



Enrico Florentino  
CEO Strategike Srl

### I vantaggi di avere un blog

Se ti stai chiedendo a che cosa serva avere un blog, sappi che ci sono ben **otto vantaggi** che non stai attualmente considerando.

#### 1. Migliorare la percezione del tuo brand e il tuo posizionamento sul mercato

Immagina che un cliente abbia un problema e che non si fidi né della sua banca né di chi tenta di dargli consigli.

La prima cosa che farà sarà andare sul web, per cercare delle **risposte** ai suoi problemi.

E se Google gli presentasse il **link** della tua **piattaforma**, su cui hai pubblicato un **articolo** che fa proprio al caso suo?

Ecco la potenza del **blog** e del **posizionamento**.

#### 2. Contribuire a farti riconoscere come un esperto

Per scrivere, come ti dicevo prima, devi studiare.

Studiando migliori la **sicurezza** che hai in te stesso, la quale trasparirà agli occhi dei clienti: visto che le persone sono alla continua ricerca di **esperti**, vedranno in te quello che fa al caso loro.

#### 3. Aiutare i motori di ricerca a farti trovare online

I motori di ricerca non sono in grado di interpretare la parola parlata: riescono solamente a decifrare un testo scritto, ovvero quello degli articoli inseriti nel tuo blog, i quali verranno immediatamente messi in evidenza, se considerati di valore.

Naturalmente, tutto ciò vale solamente se **scrivi per i lettori** e non per te stesso...

#### 4. Veicolare e promuovere il tuo metodo

##### Il prodotto è il tuo metodo!

Quale migliore occasione di poter raccontare, attraverso i contenuti, come approcci determinati problemi, grazie al metodo da te messo a punto?

Sarà questo il **fattore differenziante** che porterà le nuove generazioni a scegliere te al posto di un algoritmo per risolvere i problemi più complessi.

#### 5. Essere una parte preziosissima della tua strategia di comunicazione con i clienti

Il blog è l'unica arma che hai a disposizione per poter comunicare con i tuoi clienti.

Di conseguenza, se sarai in grado di esprimerti in maniera corretta, potrai innescare il miglior circolo virtuoso di tutti: il **referral marketing**.

#### 6. Avere la possibilità di inserire sempre contenuti freschi nel tuo sito

**Differenziarti** è l'unico metodo che hai per convincere le persone a scegliere te piuttosto che un tuo competitor.

Di conseguenza, non ha senso che tu apra un nuovo **sito epigrafe**, uguale a quello di milioni di altri consulenti: devi essere diverso!

In tal senso, la produzione di contenuti ti potrà dare veramente un enorme **vantaggio competitivo**.

#### 7. Organizzare i pensieri e rendere semplice ciò che risulta molto complesso

La finanza è una materia complessa: spiegarla significa parlare di aspetti complicati.

Grazie al blog e all'attenzione che presterai nello scrivere contenuti comprensibili al lettore, riuscirai a diventare un vero e proprio **divulgatore** alla **Piero Angela**!

#### 8. Attirare nuova clientela

Se vuoi chiudere l'anno sempre con un segno positivo sul tuo bilancio, devi continuare ad **acquisire nuovi clienti**.

Per farlo, devi creare dei **contenuti accattivanti**, così da riuscire a conquistare un **mercato** ancora estremamente **florido**.

Sono giunto al termine anche di questo articolo.

Spero che ti sia piaciuto, ma spero anche che tu non creda che basti leggere i miei contenuti per migliorare la tua impresa: devi passare dalle parole ai fatti!

Perciò, ti consiglio di iscriverti alla **Imprendi(promo)tore Academy**, la prima Academy italiana dedicata interamente allo sviluppo dell'imprenditorialità dei consulenti finanziari.

Se vuoi inserire le tue credenziali nella lista d'attesa, apri il seguente link:

[www.imprendipromotore.it/academy](http://www.imprendipromotore.it/academy)

Spero di vederti presto!

Enrico Florentino

**Enrico Fiorentino**, è CEO e partner di Strategike Srl ([www.strategike.com](http://www.strategike.com)), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza finanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore – manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: [www.enricoflorentino.it](http://www.enricoflorentino.it)

#Blog

Per maggiori informazioni visitate il sito [GAM.com](http://GAM.com)



**Importanti avvertenze legali:**

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.