

COVID-19 E COMUNICAZIONE: 7 SEGRETI PER REALIZZARE VIDEO EFFICACI E COINVOLGERE MAGGIORMENTE I PROPRI CLIENTI



Un piccolo passo per l'uomo, un grande passo per l'umanità.

Ecco cosa disse l'astronauta statunitense **Neil Armstrong**, quando appoggiò per la prima volta il piede sul suolo lunare nel 1969.

Quel momento fu uno dei più rappresentativi degli anni '60/'70, perché rivoluzionò il modo di intendere la scoperta scientifica e permise agli scienziati di approcciarsi diversamente alla ricerca, specialmente in ambito tecnologico.

Non a caso, molti correlarono l'allunaggio e la nascita del computer moderno.

Ma oggi, allora, dove siamo arrivati grazie a questa **rivoluzione tecnologica**?

Beh, praticamente al teletrasporto...

Infatti, è grazie al PC se possiamo **rimanere in contatto** con tutti i nostri clienti come fossimo proprio nelle loro case.

Sorge, dunque, spontaneo chiedersi come stiamo accogliendo noi, in quanto **consulenti finanziari**, i vari cambiamenti dei nostri tempi.

Beh... Scopriamolo insieme!

Costretti a fare i conti con il mezzo tecnologico

Essendo stati tutti chiusi in casa per due mesi interi, per via della **pandemia** scatenata dal **COVID-19**, tutti noi abbiamo dovuto trovare degli espedienti per riuscire a rimanere in contatto con i nostri clienti.

In tal senso, siamo stati costretti a **fare i conti con il mezzo tecnologico**.

Infatti, credo di non sbagliarmi se dico che in questo periodo anche tu hai dovuto tenere ogni giorno diverse chiamate su Zoom coi tuoi clienti e collaboratori, per continuare a svolgere la tua attività di consulenza.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

Cambiamenti necessari

Anche se tutti noi speriamo che con la Fase 3 si possa tornare alla **normalità**, è presumibile che tutti i **cambiamenti** che abbiamo accettato in questo periodo continuino a caratterizzare la nostra vita.

Per tal motivo, devi essere in grado di portare i tuoi clienti a dire:

“Guarda, ho talmente apprezzato il fatto che tu sia stato così presente in video durante questo periodo che possiamo vederci anche solo una volta all'anno: il resto lo facciamo su Zoom!”

Per raggiungere tale obiettivo, devi lavorare sul tuo **marketing**, rivolgendoti a una **nicchia specifica di mercato**.

Sai quanto io creda che la giusta attività promozionale possa farti guadagnare moltissimo: infatti, il tempo che impieghi nel marketing ti ritorna sempre sotto forma di **prospect** e di **soddisfazione dei clienti attuali**... Non è tempo perso!

7 segreti per migliorare la tua comunicazione

Vuoi sapere come si possa mettere in pratica tutto ciò?

Attraverso **la produzione di video di alto livello**.

Infatti, mi rendo sempre più conto che chi produce video riesce a **coinvolgere** maggiormente i clienti nella propria attività.

Il **problema dell'engagement** è veramente comune a tutti i lavoratori del nostro settore, dato che esso dà autorevolezza al professionista e lo rende una figura di riferimento per il proprio mercato.

E visto che i **video** coinvolgono, credo ti sia chiaro quale sia la loro importanza...

Perciò, credo che tu possa creare dei video di alto livello mettendo in pratica i seguenti **sette suggerimenti**.

1. Trasforma i tuoi messaggi WhatsApp in video

Così facendo, potrai vedere che tipo di **reazione** avranno le persone che ti sono più vicine.

Inoltre, questo ti aiuterà a capire come **essere** molto **naturale** mentre parli davanti a una telecamera, dato che risponderai a persone che conosci molto bene.

È un ottimo allenamento per prendere dimestichezza con questa tipologia di produzione di contenuti.

2. Fai un video per rispondere alle FAQ

Non sai cosa pubblicare su Facebook o su Twitter e hai la crisi del "non so che cosa scrivere"?

Beh, prova a usare un video che possa rispondere alle **domande più frequenti** che ti vengono poste dai clienti.

Molti ritengono che rispondere alle FAQ sia inutile, in realtà, però, è una minima operazione che, in determinate circostanze, dà importanti risultati.

3. Fai il mirroring su Zoom e registra il video

Quando accedi a Zoom per fare una conference call, puoi collegare il tuo iPad al tuo computer e la piattaforma di video-conferenze in questione ti permetterà di fare il **mirroring** dello schermo del tuo tablet sul tuo PC.

Questo ti consentirà di essere molto più esplicativo durante i tuoi video: infatti, potrai anche utilizzare delle app in cui componi dei **disegni virtuali**.

Visto che, come sai, **un'immagine vale più di mille parole**, tutto ciò renderà la tua comunicazione più esplicativa.

4. Cambia la frequenza di contatto coi clienti

Oggi, il video ci consente di **contattare** i clienti **con una maggiore frequenza** rispetto a prima.

Di conseguenza, aumentare tale frequenza vuol dire riuscire ad abituare i clienti a sentirvi anche su Zoom, spingendoli, prima o poi, a voler rimanere in contatto con te principalmente online: così facendo, potrai essere molto più vicino a loro, meritandoti ancor di più il denaro che ricevi.

5. Organizza un'ora social food

È possibile che tu non abbia mai pensato di mandare una bottiglia di vino ai tuoi clienti con un biglietto simile:

"Ci vediamo online alle 19:00 di lunedì, così prendiamo un bicchiere di rosso insieme e facciamo due chiacchiere, senza parlare di investimenti!"?

Questo è un altro modo di **coinvolgere a distanza** le persone, pur facendo arrivare loro qualcosa di fisico e materiale, che non possa che ricordare la tua presenza.

6. Fai una call su Zoom con i tuoi clienti

Io ho davvero molti amici che sono in smart working e vivono una vita identica alla nostra: infatti, passano la giornata a fare riunioni in video-conferenza.

Perché non provi ad aprire una chiamata Zoom, mandare un link a tutti i tuoi clienti che fanno questo tipo di vitaccia, chiedendo loro di fare, **senza impegno**, una chiacchierata di quindici minuti in cui possano incontrare un po' di persone?

7. Organizza un podcast

Prendi spunto da **L'Imprendi(promo)tore Podcast**.

Ti dico questo perché il podcast (sia che sia solamente in formato audio, sia che sia anche in formato video) ti permetterà di parlare contemporaneamente con un'enorme quantità di persone.

Sono arrivato al termine di questo articolo.

Ti invito ad accedere a Telegram e a unirti al canale de **L'Imprendi(promo)tore**, dove ogni mattina a partire dalle 7:00 potrai ascoltare un mio commento audio su un argomento sempre nuovo legato al mondo della consulenza finanziaria.

Sullo stesso social, inoltre, potrai scrivermi in privato a @EnricoFlorentino, così da potermi dare tutti i tuoi feedback sui miei contenuti con cui sei venuto a contatto.

I tuoi consigli saranno utilissimi per migliorare sempre di più il servizio che ti offro.

A presto!

Enrico Fiorentino

Enrico Fiorentino, è CEO e partner di Strategike Srl (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 inanziaria 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

#Comunicare in una Pandemia

Per maggiori informazioni visitate il sito 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.