

# CANALE TELEGRAM: 8 MOTIVI PER CUI DOVRESTI APRIRNE UNO ANCHE TU!



Nell'era della trasformazione digitale è necessario presidiare tutte le piattaforme possibili. Ciò perché i clienti, sempre più "utenti", ormai passano velocemente da un canale all'altro, seguendo i loro stimoli, i loro interessi e una sempre più profonda curiosità.

La mia avventura su Telegram è iniziata nel novembre del 2017. Oggi, le mie aspettative, nel breve e lungo periodo, sono state ampiamente superate: la mia community, infatti, conta ben 1590 unità.

## **1590 persone.**

Sono sincero: non immaginavo che in così poco tempo un mezzo di comunicazione "potente" come quello di Telegram, potesse raggiungere questo risultato.

Anche se... un po' ci speravo!

Quando ho cominciato a selezionare le prime notizie da commentare in formato audio, mi sono immediatamente chiesto se ognuna di esse sarebbe stata di interesse per gli ascoltatori.

Mi chiedevo, inoltre, se le persone sarebbero state interessate a dedicarmi pochi minuti del loro tempo e della loro attenzione, ogni mattina, per ascoltare una pillola quotidiana **dedicata all'imprenditorialità**.

Non è una variabile da scartare, anzi è un aspetto da tenere profondamente in considerazione: le persone, oggi, **danno particolarmente valore al loro tempo**.

## **Ma chi non lo dà?**

La vita spasmodica che conduciamo, tutti immersi nelle più svariate attività, ci barcamena da una spiaggia all'altra, da un'azione all'altra. Spesso non abbiamo il tempo nemmeno per rilassarci e leggere un bel libro.

Insomma, più che su una nave da crociera, potremmo dire di sentirci un po' ospiti di Caronte e della sua barchetta:

**"Non isperate mai veder lo cielo:**

**i' vegno per menarvi a l'altra riva**

**ne le tenebre etterne, in caldo e 'n gelo."**

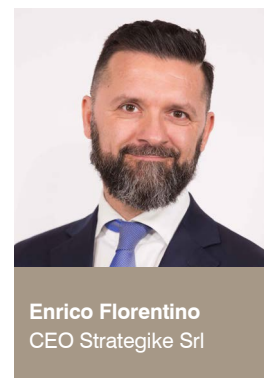
(Inferno, Canto III, Divina Commedia - Dante Alighieri)

Ma la costanza con la quale il canale è cresciuto, mi ha fatto capire che ero sulla strada giusta...

I numeri raggiunti continuano a essere molto confortanti. Il valore medio per ciascuna notizia commentata è davvero alto: almeno il 50% degli iscritti appartenenti al canale si avvale del servizio **quotidianamente**.

I feedback degli ascoltatori, poi, sono stati molto positivi nel tempo e mi hanno offerto un grande stimolo nel poter migliorare **"forma e sostanza"** di ciascun post.

Ricordo che, all'inizio, la frase di apertura di ciascun commento era: **"Questo è il canale Telegram dell'IMPREDIPROMOTORE, buon giorno dal vostro Enrico Florentino"**.



**Enrico Florentino**  
CEO Strategike Srl

Oggi, nel cercare di offrire un prodotto di maggiore qualità, ho voluto far aprire il commento da una vera e propria sigla, seguendo uno stile più radiofonico.

Quanto accaduto finora mi dà grande forza nel continuare a offrire questi contenuti: **nella mia vision** il settore potrà trovare la forza di affrontare le proprie sfide, implementando sempre più un approccio di tipo imprenditoriale.

Approccio nel quale credo.

### **Approccio che metto in pratica quotidianamente.**

Questa dimensione mi rende molto soddisfatto e, soprattutto, mi motiva costantemente al miglioramento e all'arricchimento stesso della struttura che ho dato al canale.

Le persone sono curiose, interessate, vogliono continuamente cibarsi di nuove informazioni... se riesci a tirarle nella tua rete.

E questo è esattamente il motivo per cui **ANCHE TU** dovresti finalmente pensare di lanciarti in questa nuova avventura sulla piattaforma!

Ma approfondiamo insieme l'argomento...

### **Perché è arrivato il momento che anche tu apra un canale telegram per i tuoi clienti?**

Prova a pensare, per un attimo, che tipologia di vantaggi può offrirti pubblicare, con una certa frequenza, post informativi e divulgativi su una piattaforma che veicola l'aggregazione sociale, seppure in forma "virtuale".

Ho provato a sintetizzare tutti questi vantaggi e anche il perché dovresti – finalmente! – aprire un canale Telegram che possa dar voce a te e alla tua impresa finanziaria.

Eccoteli elencati di seguito:

- Potrai comunicare contemporaneamente con tutti i tuoi clienti, continuando a far vivere loro l'esperienza che magari hanno vissuto durante un incontro con te;
- Grazie ai tuoi contenuti audio puoi creare familiarità tra te e i tuoi potenziali clienti, accorciando il tempo necessario per far sì che ti diano fiducia;
- Ti abituerai a rispettare un impegno nei confronti dei tuoi ascoltatori. Anche quando non ne avrai voglia, anche quando ti troverai a dover registrare un contenuto su un argomento che non ti entusiasma particolarmente;
- Imparerai a parlare al microfono, un ottimo esercizio propedeutico per migliorare la capacità di parlare in pubblico;

- Imparerai tante nozioni nuove, conoscerai i temi più recenti e troverai molti strumenti utili per la tua professione, anche che non avresti mai pensato di utilizzare. Un buon allenamento per uscire dalla propria comfort-zone;

- **Comincerai a distinguerti rispetto ai tuoi competitor**, offrendo dei contenuti di valore per il tuo pubblico;

- Innalzerai delle barriere all'ingresso verso i tuoi competitor. Non sottovalutare questa possibilità, specialmente quando la MIFID 2 ti costringerà a fare i conti con il valore percepito da parte dei tuoi clienti, che ti confronteranno con il valore offerto da qualche altro consulente, magari a parità di prezzo;

- Divulgare è una delle azioni più belle e appaganti che un professionista possa compiere. A condizione di aver voglia di studiare, provare nuove esperienze e sperimentare.

### **Che ne dici?**

Ti garantisco che non è puro e semplice parlare a vanvera. Tutto ciò esiste e, personalmente, lo vivo intensamente **sulla mia pelle** da ormai due anni e mezzo.

Se non fossi ancora convinto e se ancora non fossi connesso con me attraverso il mio canale, a questo punto, non posso fare altro che **invitarti a iscriverti!**

Entra a far parte della nostra community sul canale Telegram dell'"**IMPRENDIPROMOTORE**" e... cominciamo insieme questa nuova avventura!

A presto,

Enrico Fiorentino.

**Enrico Florentino**, 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 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](http://www.enricoflorentino.it)

#Trasformazione Digitale

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.