



# ASSOSECCO

# APPUNTAMENTO FORMATIVO

QUALI SONO I BISOGNI DEI PULITINTORI E COSA PUÒ FARE L'ASSOCIAZIONE  
PER SUPPORTARE L'ATTIVITÀ?

15/07/2021

# ASSOSECICO

IL MARKETING E LA COMUNICAZIONE SOCIAL

COMMISSIONE MARKETING

15/07/2021



# IL MARKETING

## COME COMUNICARE MEGLIO

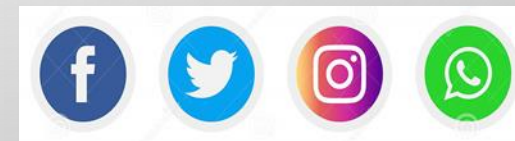
# Cartelli in lavanderia



# Volantini e Carta stampata



# Internet e Social media



# **PRIMO PASSO: ANALISI DELLE NOSTRA LAVANDERIA A LIVELLO IMMAGINE**

**CHI SIAMO?**

**COME CI VEDIAMO NOI ?**

**COME CI VEDONO I NOSTRI  
CLIENTI?**





## PENSARE A COME DIFFERENZIARSI

TUTTI LAVANO E STIRANO, MA ABBIAMO MAI PENSATO DI INTRODURRE ALTRI SERVIZI REMUNERATIVI?

CUSTODIA DI CAPI PER LA STAGIONE...

PICCOLE RIPARAZIONI SARTORIALI...

LAVAGGIO SCARPE...

IMBUSTARE I CAPI CON PLASTICA RICICLABILE...



# LO STRUMENTO PIÙ POTENTE? IL SORRISO



# AUMENTARE LE COMPETENZE

SEGUIRE CORSI TECNICI SU COME VENGONO PRODOTTI I TESSUTI E I CAPI CHE LAVIAMO;

TECNICHE DI IMPERMEABILIZZAZIONE DEI TESSUTI;

TECNICHE DI CANDEGGIO DEI TESSUTI;

USARE PRODOTTI NUOVI PER SMACCHIARE;



# COMUNICAZIONE

BISOGNA ESSERE ESPERTI DEL NOSTRO LAVORO MA MAGARI BISOGNA SAPER COMUNICARE MEGLIO UTILIZZANDO I MIGLIORI CANALI DI COMUNICAZIONE, OGGI POSSIAMO TROVARE TANTI METODI A BASSO PREZZO O ANCHE GRATUITI, SE ABBIAMO DELLE RISORSE DOBBIAMO MIGLIORARE LA NOSTRA COMUNICAZIONE.

IL NOSTRO CLIENTE QUANDO ENTRA IN NEGOZIO COSA GUARDA COSA CAPISCE DELLA NOSTRA LAVANDERIA CHIEDETE AI COLLEGHI DI VENIRVI A VISITARE PER CAPIRE CHE SENSAZIONE HANNO QUANDO ENTRANO.

CHE SERVIZI GLI STIAMO PROPONENDO, IL CLIENTE LI CONOSCE TUTTI O DESIDERA SERVIZI CHE NON POSSIAMO EFFETTUARE?

COME SI DEVE COMPORTARE QUANDO CONSEGNA I CAPI E LI RITIRA.

IMPORTANTI SONO CARTELLI E VOLANTINI MA ANCHE IL NOSTRO SAPER PARLARE E SOPRATTUTTO ASCOLTARE, ESERCITATEVI.

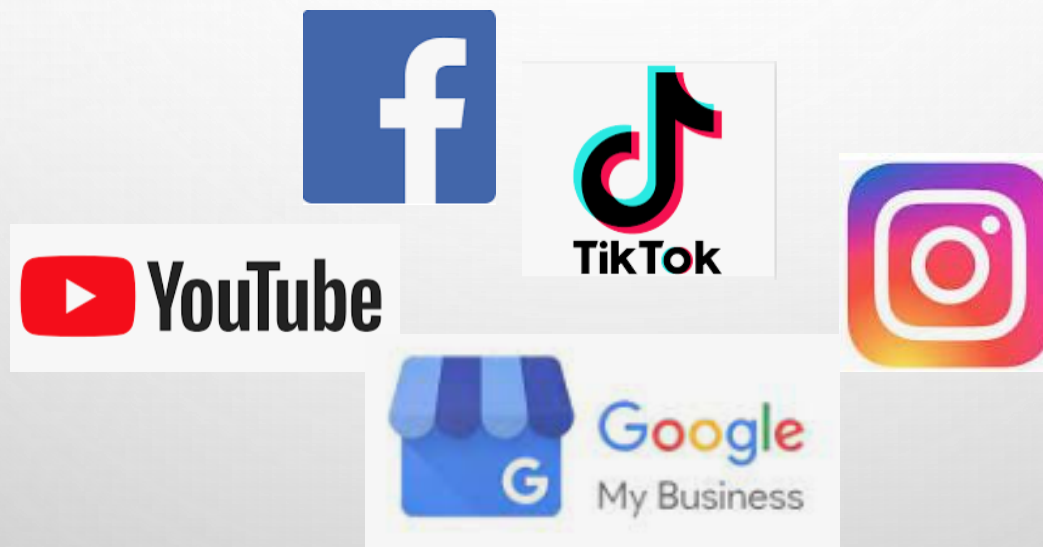
PIÙ IL CLIENTE CI CONOSCE PIÙ SARÀ DISPOSTO SE CONDIVIDE LA NOSTRA FILOSOFIA A SPENDERE I SUOI SOLDI NELLA NOSTRA LAVANDERIA.

# LA TUA LAVANDERIA É: GOLD O FAST



NON POSSIAMO PERMETTERCI DI MISCHIARE LE VARIE TIPOLOGIE DI LAVANDERIE O MEGLIO DI SERVIZI, I SERVIZI ACCURATI AVRANNO UN COSTO MAGGIORE MA UNA QUALITÀ MAGGIORE MENTRE I SERVIZI ECONOMICI DEVONO RIMANERE TALI. CHI MISCHIA QUESTE SEMPLICI REGOLE FA DANNO A SE CHE MAGARI SI FA PAGARE MOLTO PER UN SERVIZIO MEDIOCRE O NON RIESCE A SODDISFARE IL CLIENTE CON UN SERVIZIO ECONOMICO, MA CHE CONSEGNA IN TEMPI MOLTO LUNGI. OGNI LAVANDERIA DOVREBBE AVERE UN ASPETTO CONSONO ALLA QUALITÀ OFFERTA.

# I SOCIAL MEDIA: LA VETRINA VIRTUALE



# PERCHE' DEVO COMUNICARE SULLE PIATTAFORME SOCIAL?

E' CONVENIENTE (NON COSTA NULLA O QUASI);

E' UN'OTTIMA VETRINA;

AIUTA A FIDELIZZARE IL CLIENTE.

PIATTAFORME GRATUITE AD ECCEZIONE DI:

CONTENUTI SPONSORIZZATI;

TEMPO CHE DOBBIAMO DEDICARE ALLE GESTIONE DELLE  
STESSE O IL COSTO DI UN PROFESSIONISTA CHE  
GESTISCA I PROFILI.

# E' UN'OTTIMA VETRINA

VEICOLA NUOVI CLIENTI VERSO LA NOSTRA AZIENDA DANDO UN'IMMAGINE ACCATTIVANTE  
ANCOR PRIMA CHE SI RECHINO FISICAMENTE NEL NEGOZIO;

IN QUANTO VETRINA DEVE ESSERE CURATA E ORDINATA E DEVE ESSERE CONFORME AL  
NEGOZIO FISICO;

CI PERMETTE DI MOSTRARE AMBIENTI, LAVORAZIONI, RISULTATI DELLA NOSTRA LAVANDERIA.



# MI AIUTA A FIDELIZZARE I CLIENTI

COMUNICANDO NUOVI PRODOTTI, SERVIZI E OFFERTE PROMOZIONALI;

MONITORANDO ATTRAVERSO LE RECENSIONI O I COMMENTI AI POST IL GRADO DI APPREZZAMENTO DEI CLIENTI;

VERIFICHIAMO L'EVENTUALE PRESENZA DI RECENSIONI E PROVVEDIAMO A RISPONDERE.

# E SUBITO DOPO QUESTO WEBINAR...



RIVENDICHIAMO LA PROPRIETÀ DELLA NOSTRA AZIENDA.

INSERIAMO IL NOSTRO LOGO E ALCUNE IMMAGINI CHE POSSANO DESTARE INTERESSE O CHE INDICHINO I NOSTRI SERVIZI.

COMUNICANDO IN MANIERA VELOCE E IMMEDIATA CON IL CLIENTE O IL POTENZIALE NUOVO CLIENTE.

# I POST SU .. **facebook** ..



MEGLIO SE CONTIENE UN'IMMAGINE O UN VIDEO;

GLI EMOJI SONO AMMESSI MA CON MODERAZIONE;

IL LINGUAGGIO DEVE ESSERE TECNICO MA COMPRENSIBILE;

GLI HASHTAG (#) DEVONO ESSERE INERENTI ALL'ATTIVITÀ O AL POST O ESSERE CARATTERISTICI E IDENTIFICATIVI DELLA NOSTRA AZIENDA.