

# **MARKETING VIRALE: *gioca con le onde!***

©Jafeth Mariani  
aladygma-marketing.com  
jafethmariani.com

# Premessa

Innanzitutto mi scuso per il mio italiano, sono anni che non abito più in Italia....  
...vorrei trasmettervi comunque tante cose interessanti di marketing online che ho vissuto all'estero.

Questo piccolo E-Book non é che l'inizio - l'assaggio di tante idee che vi darò strada facendo.

Se vi piacerà quello che dico in questo E-book, potete tranquillamente linkarlo/aggiungerlo/citarlo sul vostro sito se avete l'impressione che possa beneficiare i vostri lettori.

Grazie!

Jafeth Mariani

***[jafethmariani.com](http://jafethmariani.com)***



# Se le onde del mare sono alte...

Vorrei incominciare con una immagine.

Qualcosa che ho vissuto poco tempo fa su una spiaggia greca.

Avevo programmato di stare un mese in una casa di villeggiatura, vicino alla spiaggia, in Grecia.

E così feci. Siccome sono spesso in Grecia per motivi familiari, mi ero anche comprato una chiavetta-modem per avere internet sulla spiaggia, e anche questo funzionò per le prime due settimane.

Poi alla terza settimana, mi sveglia una mattina, e non ho più internet.

Dopo alcune telefonate e corse in un negozio lì vicino, ho scoperto che con la chiavetta avevo dei limiti di Gigabyte al mese ( e non internet illimitato come mi avevano raccontato nel negozio... ok, io non conosco il greco, lui non sapeva bene l'inglese. Ma sono sicuro che mi avesse detto qualcosa del genere: *you can go in internet so long as you want...mah!*)...

Per sbollire l'arrabbiatura sono andato in spiaggia.

Ma invece di calmarmi: ....mi dimentico il mio cellulare nei pantaloni da bagno. E vado in acqua.  
**...Bye bye Samsung!**

Con il cellulare grondante in mano come un idiota, e il pensiero ai clienti che stavano aspettando il lavoro che per il momento non potevo finire, stavo lì guardando nel cielo come implorando giustizia come un povero Fantozzi, ...

... e in quel momento mi ha trascinato una bella ondata, arrivata all'improvviso.

Ho sentito la sabbia e i sassolini sparire sotto i miei piedi come in vortice e per un secondo ho avuto paura di venire trascinato via.

Ma non successe nulla. A quell'onda se ne aggiunsero altre, altrettanto alte e tempestose, e io non avevo che due possibilità: o accettavo le onde e ci giocavo o dovevo abbandonare il mare e tornare in spiaggia.

**Ma di certo una cosa non volevo: affogare.**

**E una cosa non sarebbe servita a nulla: lottare contro le onde.**

E questa immagine mi è rimasta impressa:

**Se le onde sono alte, o ci giochi o è meglio che abbandoni il mare.**

# Le onde in Internet sono molto alte ...e molto improvvise!

È uguale quello che viviamo, dobbiamo cercare di capire cosa ci casca addosso, e cercare di trarne il massimo dei vantaggi possibili (nel limite del possibile). Ma possiamo fare molto di più: valorizzare questo caotico meccanismo in modo creativo e ***creare qualcosa di innovativo!***

Le onde in Internet sono altissime e improvvise. Oggi hai un negozio online che vende a dismisura, domani devi chiudere perchè un „pirata“ te l'ha distrutto. Vai a letto ignaro e il giorno dopo ti alzi e il tuo server non va più. Oppure qualcuno ha incominciato a diffamarti. Oppure Google ha abbassato il tuo Page Rank che a fatica, soldi e sudore di polpastrelli ti sei conquistato in mesi di lavoro....***che mal di mare!!!***

...quello che oggi è state of the art in Internet, è già sorpassato domani. Certo, da una parte è più facile comunicare, creare un Hype, se una volta dovevo camminare per galleria e galleria sperando di poter far vedere i miei quadri, oggi posso farlo con un click, ma dall'altra parte nessuno ti assicura il successo. Quindi bisogna essere molto dinamici e pronti a tutto, preparare tutto con cautela, e non basarsi mai solo su di un sito, ***avere sempre un piano B a disposizione.***

# Terra in vista!

Anche per i motivi detti sopra, non vale la pena di spendere troppi soldi in una campagna che si può rivelare dannosa, nociva o di poca durata.

È molto meglio dividere il proprio budget su strade diverse, ma le quali hanno uno solo scopo: rendere famoso, pubblico il tuo prodotto o sito che qui chiamamo „TERRA IN VISTA“ in modo virale e non costretto. Ognuna di queste strade intraprese deve avere solo uno scopo: che altri parlino di „TERRA IN VISTA“. La forza della propaganda virale è enorme, tremenda, addirittura incontrollabile se non si sta molto attenti.

Non vale la pena spendere milioni per interrompere una persona mentre sta seguendo un film in TV. O piazzargli una paginona in faccia mentre sta leggendo una rivista. Quello che conta, è che, volendo o anche non volendo, è uguale su che sito va, su che blog legge, e veda e senta parlare di „TERRA IN VISTA“.

***Tutti ne parlano, come mai lui ancora non lo sa?***

E prima ancora di questo, la cosa più importante è:

# Chi ha visto la terra per primo?

Tutti su internet hanno il problema: tutto è già stato detto e una volta detto viene ripetuto da miliardi di altri siti. Non si hanno più segreti-contenuti-notizie speciali. Non appena la notizia è in Internet viene rubata e non ti appartiene più. Ciò ha svantaggi...ma anche vantaggi,

*...se si sa giocare con l'onda.*

Dai l'impressione a qualcuno, che sia il PRIMO a sapere di „TERRA IN VISTA“. E già hai vinto. Perchè egli parlerà di „TERRA IN VISTA“ come una cosa incredibile, nuova, e miliardi di altri tenteranno di imitarlo, e tutti staranno parlando di „TERRA IN VISTA“. E tu non hai speso niente.

L'importante è:

***dare la (prima) notizia nel modo giusto alla (prima) persona giusta...e disseminare un sacco di piccoli segreti relativi alla grande scoperta così che ognuno in internet abbia l'impressione a sua volta di avere qualcosa di incredibile da raccontare.***

# Non sporcare il mare!

Per certe persone fare pubblicità significa prendere il mare, chiuderlo sotto un blocco di cemento e scriverci sopra il nome del prodotto a caratteri cubitali.

Per altri significa buttare tante di quelle bombe fino a che tutti i pesci vengano a galla.

Ma così facendo si distrugge la bellezza di internet e ci si crea un sacco di nemici.

Non sporcare questo mare con lo SPAM, ma cerca invece di mettere in mare una bottiglia con un segreto e cerca solo di usare le onde per far sì che questo segreto arrivi alle persone giuste. Voglio fare solo un esempio: chi dappertutto corre e semina un link al suo BABY, fa un errore. Prima o poi gli user si rompono le scatole e ti bloccheranno ogni porta, cancelleranno ogni post, e parleranno male di te.

***E il mare prima o poi vincerebbe, distruggendo il cemento.***

# Un misterioso cocktail ...al Beach Bar

*Facciamo ora finta che tu venda semplicemente vino.*

ESEMPIO NEGATIVO:

Vai su ogni sito, blog, forum e scrivi: „**visitate il sito vini-xyz.it**“.

ESEMPIO POSITIVO:

Inventa un cocktail virtuale con questo vino. Cerca un nome che non esiste. Che dia risultati ZERO su Google. Per esempio inventi il Bardolino con la cola e gli dai il nome: bardolcola. Risultati (oggi, 16 Agosto 2009) su google: zero. Poi crea una paginetta internet dove si parla di un misterioso furto su una spiaggia...e parla di indizi lasciati sul luogo...insomma crea un gioco simpatico, in cui il cocktail ha un ruolo apparentemente secondario... e semina sulle pagine giuste le domande giuste: avete trovato chi è il colpevole? Ecc.

Una volta scoperta la risposta, che si trova unendo le parole bardolino + cola, e seguendo degli indizi, il vincitore riceve una bottiglia o una cassa di bottiglie di vino in regalo (a seconda di quante persone possono vincere) e finalmente si viene a sapere che questo gioco divertente era stato creato dalla tua azienda.

Da quel momento in poi chiunque dia su google „**bardolcola**“ trova: centinaia di risultati che parlano di te, del tuo gioco, senza che tu abbia fatto SPAM.

Se tu calcoli quanto avresti speso in pubblicità comune, di sicuro ti conviene piuttosto mandare una bottiglia di vino: il vincitore lo berrà con egli amici. Se il vino é buon, gli amici parleranno di te e del tuo vino e del tuo gioco ad altri amici....

***...ed ecco che le onde porteranno il tuo messaggio!***

# La tua isola del tesoro

A volte vedendo tutte queste community come Facebook, Youtube, Twitter.... si viene tentati di immondezzarli con links su links sperando di ottenere così qualche cliente.

Invece queste community sono come delle feste a cui ci si incontra.

Facciamo ancora finta di essere al mare. E facciamo finta, che il tuo negozio è su un'isola da qualche parte sul mare ma che nessuno ha intenzione di visitarla. Allora tu cosa fai?

Vai in spiaggia, frequenti tutti i beach bar che organizzano feste perchè spera di conoscere qualcuno.

Ora come tu sai non è mica facile ad una festa incontrare gente dicendo: *ehy ciao! lo vendo servizi di marketing! lo vendo vino!* O altro....Eccetera. La gente ti guarderebbe come se fossi matto.

A queste feste ci si va per conoscere e farsi conoscere senza avere pretese di per forza avere dei clienti o degli amici. Si va per chiacchierare. Ci si incontra. Si beve, si parla del più e del meno. SE poi queste persone hanno interesse in TE, visitano magari il tuo blog, cioè il tuo diario di bordo, la tua isola del tesoro nel mare.

Ma anche qui, mica appena arriva gente sulla tua isola subito li tempesti con offerte e sconti e idee. Le persone devono innanzitutto non l'impressione di essere su un'isola disperata, ma di essere in un paradiso nascosto...un'isola del tesoro!

***Devono trovarsi bene!***

Offri ancora da bere, fagli visitare l'isola, fagli vedere il paesaggio, i quadri, le cose belle, fai sognare la gente. Quando la gente sogna, ha speranza. E questo è il messaggio che deve avere la gente lasciando la tua isola: da te ci si trova bene! Magari hai raccolto un gruppo di astemi, perché farli sentire costretti a comprare il tuo vino?

***E' meglio lasciarli andare.***

Essi racconteranno in giro della tua isola. E magari un loro amico dirà: la prossima volta che ci vai, portami una bottiglia di quel vino. O magari verrà lui stesso.

# Frutti di mare

Quindi:

***Non sporcare il mare! Non dare fastidio! Sii creativo!***

***Usa queste community come Facebook come se fossero delle feste!***

Scrivi un blog, un diario di bordo dove sei molto personale e racconti NON SOLO del tuo lavoro. Parla di altri, che offrono servizi come il tuo, o servizi/prodotti completamente diversi. Parla delle amicizie che hai fatto a quelle „feste“, Magari hai conosciuto qualcuno che potrebbe essere di aiuto ad un altro che per caso segue il tuo blog! E ti sarà riconoscente.

***Accogli questa gente con modestia e generosità!***

Usa il marketing virale per raccontare in giro, qualcosa di speciale che si trova sulla tua „isola“ (il blog)-non deve per forza avere a che fare con il tuo lavoro – io offro per esempio un motore di ricerca speciale completamente gratis.

Infine linca sul tuo blog le cose interessanti che fai e che proponi senza bombardare la gente, linka i tuoi negozi, i tuoi partner eccetera.

***E raccogli i tuoi frutti...di mare!***

- Se vuoi sapere di più su Marketing Virale
- o se vuoi contattare Jafeth Mariani personalmente
- o se vuoi chiedere a Jafeth Mariani di partecipare a una conferenza, a intervenire come coach per la tua azienda, usa questi contatti:

Europe/USA:

Jafeth Mariani

[aladygma-marketing.com](http://aladygma-marketing.com)

Hubertusstr. 5 Z.506

9020 Klagenfurt

tel. 0049- 05304-949374

mobil: 0043-6508747372

For Greece:

Jafeth Mariani

[aladygma-marketing.com](http://aladygma-marketing.com)

Prousis 2, 50100 Kozani

Greece

E-Mails:

[info@aladygma-marketing.com](mailto:info@aladygma-marketing.com)

[info@jafeth.de](mailto:info@jafeth.de)