

WEB PRESENCE CHECK

La presenza digitale del cliente



Al mondo ci sono oltre due miliardi di utenti internet. Secondo gli ultimi dati Audiweb, in Italia nel 2013, l'82% della popolazione tra gli 11 e i 74 anni (**39 milioni di persone**) si è connessa alla rete. Come è possibile raggiungere questi individui? Come è possibile farsi conoscere sul mondo digitale?

Non solo. Internet è oggi una rete di scambio di informazioni ma anche una vetrina commerciale potenzialmente globale. In Italia esistono **almeno 8 milioni di eShopper**, un dato che ha potenziale di crescita: l'8% dei non-shopper italiani si dichiara pronto per acquistare online nei prossimi mesi. Come è possibile **utilizzare il web per trovare nuovi clienti** o

fidelizzare quelli già acquisiti?

Italian Customer Intelligence risponde a queste domande con il servizio **Web Presence Check** che offre un'analisi approfondita della presenza digitale del cliente attraverso l'overview e l'insight dei suoi strumenti di comunicazione web: il sito, i social network, il blog, l'eCommerce, ecc... **Ogni dispositivo verrà analizzato** dal punto di vista comunicativo, funzionale, SEO (Search Engine Optimization) e social.

Il cliente inoltre otterrà un'analisi dello scenario competitivo digitale con la possibilità di indicare due *main competitors* su cui far partire il confronto. Questo è uno strumento essenziale per **acquisire consapevolezza** rispetto all'andamento del proprio segmento merceologico nel mondo digital e di trarne quindi spunti dal valore determinante per **l'impostazione delle attività future**.

Dopo l'adesione del servizio di Italian Customer Intelligence sarà sufficiente fornire le url relative alle proprie properties e gli accessi ai propri **strumenti di monitoraggio e analisi** (google analytics o strumenti di misurazione censuaria, facebook insight, accessi a google adwords e tutti gli strumenti che utilizza per il monitoraggio di performance digitali). Per completare l'offerta del Web Presence Check il cliente dovrà semplicemente segnalare il nome dei due principali competitors da includere nell'**analisi comparativa**.

Durante il progetto di Italian Customer Intelligence, il cliente sarà seguito e aggiornato passo dopo passo attraverso conference call in modo da poter verificare costantemente l'evoluzione di questo percorso nel mondo del web.