

Social Media Marketing Forb S.p.a.

Success Case

Sito:
www.forb.it

Segmento: Salute e benessere

13 anni nel settore

4 depositi dentali

Più di 30 marchi distribuiti

4 showroom

Oltre **10.000** clienti

Forb S.p.a. aggiorna e mantiene la sua rete di contatti distribuiti su tutto il territorio nazionale attraverso gli strumenti del web 2.0 e la strategia di Social Media Marketing di Nethics

Forb è un'azienda che si occupa di distribuzione dentale. Si rivolge a studi dentistici di tutte le dimensioni e a tutti gli operatori del settore offrendo soluzioni differenziate e personalizzabili. Si muove sul territorio sia attraverso agenti qualificati, sia attraverso una piattaforma di e-commerce

L'azienda ha maturato l'esigenza di mantenere (e aumentare!) il contatto diretto e privo di mediazioni con i propri clienti e partner promuovendo una cultura del consumo responsabile anche a partire dal consumatore finale, il paziente, che non può essere escluso dal dialogo.



**Pensare globale,
agire locale!"**



Carriera



Interessato in Forb?

Scopri la nostra azienda e cultura.

[Per saperne di più](#)

Prodotti



MEDICINA ESTETICA E CHIRURGIA

HiBeautymed: Un'idea semplice ma efficace, nata a cavallo dell'estate del 2010....



Search Engine Marketing

Brand Reputation

Monitoring e analytics

Marketing virale

Ottenimento indirizzi e informazioni sui contatti

Social Media Marketing

Search Engine Optimization

“ Grazie alla presenza sui social media abbiamo ampliato la nostra base di contatti. Incontriamo i nostri clienti tutti i giorni, restiamo aggiornati e offriamo notizie ai professionisti e ai non addetti ai lavori per promuovere un consumo responsabile rivolgendo loro promozioni e offerte su canali preferenziali
Silvia Neri
Responsabile eventi e comunicazione ”



LA SFIDA

Raggiungere i clienti attuali e ottenere potenziali nuovi contatti attraverso canali che privilegiano **linguaggi e comunicazioni differenti**: da quello tecnico a quello ludico, alla comunicazione pubblicitaria e promozionale. Virtualizzare l'esperienza proposta nello showroom: invitare gli utenti all'interazione per seguire e orientare i flussi della comunicazione, il word of mouth, sui temi centrali dell'azienda **ottenendo nuovi contatti e fidelizzazione**



LA SOLUZIONE

Il Social Media Marketing è la strategia di marketing che risponde alla presenza dei nuovi **social consumer**. A fianco delle più usuali campagne unidirezionali (modello push) si inserisce la comunicazione basata sui contenuti relazionali e sugli user generated content (modello pull). Il brand può così lavorare alla sua reputazione online, monitorarla e orientarla attraverso strumenti di analisi e gestione. La strategia attraversa differenti piattaforme e ambienti web: da quello professionale e specializzato di **LinkedIn** a quello più ampio di **Facebook** passando per le offerte flash di **Twitter** e i video dimostrativi di **Youtube**, oltre che **Google+**, **Slideshare**, **Pinterest** e a numerosi portali di settore specificamente studiati.



SOCIAL MEDIA STRATEGY

- 1) Studio e Definizione obiettivi di marketing
- 2) Creazione profili sociali e **landing pages**
- 3) **Network** tra i canali
- 4) Studio **keyword/Tag/Meta tag/hashtag**
- 5) **SEO** e **SEM**: miglior posizionamento sui motori di ricerca
- 6) Azioni per aumento dei nominativi e contatti
- 7) Attivazione **DM** (direct messages)
- 8) Organizzazione dei contatti (liste)
- 9) Gestione e programmazione delle pubblicazioni
- 10) Strumenti di gestione delle piattaforme: **Hootsuite**
- 11) Formazione e consulenza per l'utilizzo degli strumenti
- 12) **Newsletter**
- 13) Monitoring e **analytics** per un preciso controllo sulle campagne

