

» WEEBOX

martedì 23 dicembre 2008, 09:44

## Internet, vende chi domanda (parte 3)

di Marco Massara

Grazie per aver votato! Risultato ★★★★★



*Che tecnologia ci serve per domandare ed innovare? Cosa possono utilizzare le PMI per sfruttare il potenziale virtuoso del web, delle persone e delle domande?*

Se parliamo puramente di tecnologia, la tecnologia informatica richiesta è un CMS (**Content Management System**) che permetta velocemente:

1. la **composizione semplice** di un numero arbitrario di **questionari**;
2. la possibilità di rendere i questionari riservati e rivolti solo a **specifici target** di utenti...così si profilano le risposte e la ricerca di mercato è ancora più efficace;
3. la generazione di un **report per leggere velocemente le risposte** e conoscere le preferenze di acquisto dei clienti.

In sintesi: l'azienda scrive le domande, invita gli utenti a rispondere e legge i report per conoscere i desideri dei compratori. Questo sistema è valido solo per conoscere i comportamenti di acquisto e

guidare le scelte delle direzioni marketing? Certo che no, questo processo è replicabile anche in altri contesti come:

- Portali della pubblica amministrazione che chiedono le preferenze dei cittadini;
- Intranet aziendali che chiedono soluzioni a problemi aziendali;
- Università o scuole di formazione che usano test di ammissione per valutare gli studenti;
- Etc....fantasia al potere

Un progetto che mi è stato presentato ci fa riflettere sul mix di ingredienti e di potenziale per le PMI italiane: è nato dall'uso evoluto che una scuola di Milano, *Just Legal Service* - **formazione avvocati**, ha fatto del suo CMS, Brick.

La scuola, in aree riservate, usa questionari per erogare test di valutazione degli studenti.

La piattaforma permette alla scuola di ottimizzare e controllare anche altre attività richieste per la corretta fidelizzazione degli studenti iscritti alla scuola. Il web traccia molto bene le richieste e le navigazioni dei clienti.

È solo un esempio, portato a compimento, per dire che se vogliamo conoscere i visitatori, dobbiamo domandare, domandare e continuare a domandare: sembra ovvio.

Buon Natale, ci rivediamo il 13 Gennaio per l'ultima puntata :)

**Marco Massara** | Web Marketing Specialist in Nikitadesign **internet marketing**