



PIANIFICATORE DI CAMPAGNE DI MARKETING

**Il marketing di club è il modo migliore per promuovere il tuo club,
condividere il buon lavoro svolto e attirare nuovi soci.**

**Il segreto di un ottimo marketing di club è una campagna di marketing
ben pianificata.**

Questo pianificatore è stato ideato per aiutarti a comprendere gli elementi fondamentali di una campagna di marketing e come questi si combinano per aiutarti a ottenere i migliori risultati.

1. Descrivi il progetto di servizio del tuo club e il suo scopo.

2. Qual è la data del tuo progetto di servizio?

3. Cosa vuoi che il tuo marketing ottenga?

4. Chi stai cercando di raggiungere con il tuo marketing?

Potenziati nuovi soci

Potenziati donatori

Leader della comunità

Altri _____

5. Quale è il tono del tuo marketing?

Amichevole, coinvolgente, colloquiale ("Non vediamo l'ora di conoscerti: fermati a salutarci al nostro stand")

Energetico e divertente ("Come ti impegni per l'ambiente? Alzati, fai sentire la tua voce e condividi il nostro service per l'ambiente!")

Professionale ("Unisciti a noi per il nostro prossimo progetto e scopri come puoi avere un impatto sulla tua comunità").



6. Quali messaggi-chiave ti aiuteranno a catturare l'attenzione del tuo pubblico e a motivarlo ad agire?

N.B: Assicurati che i tuoi messaggi-chiave siano adatti al tuo pubblico.

Canali e tattiche di marketing

Sapere come farai marketing e quali materiali userai sono passi importanti per aiutarti a pianificare una campagna fantastica. Utilizza la tabella a pagina 5 per pianificare la tua campagna di marketing. Abbiamo inserito alcuni esempi per mostrare come utilizzare la tabella e per trarre ispirazione per i tuoi canali e tattiche.



N.B: Quando crei il tuo piano, assicurati di prendere in considerazione il **marketing pre-evento, il marketing durante l'evento e il marketing post-evento.**

N.B: Quando sviluppi le tue tattiche di marketing, **assicurati di utilizzare i loghi e gli emblemi appropriati.** Non sai se stai usando quelli giusti? Sono disponibili all'indirizzo lionsclubs.org/it/logos.



► CONSIGLI DI MARKETING:

- **Marketing pre-evento:** Il marketing che porta le persone al tuo evento.
- **Marketing durante l'evento:** Materiale di marketing da consegnare ai partecipanti all'evento per incoraggiarli a iscriversi al tuo club o a partecipare al tuo progetto di servizio.
- **Marketing post-evento:** Comunicazioni di marketing di follow-up per continuare a coinvolgere i non soci e incoraggiarli a partecipare per sostenere il tuo club.

Canali: Ecco alcuni modi efficaci per diffondere il tuo marketing.

- Social Media
- Marketing digitale/online
- Marketing a mezzo stampa

Tattiche: Ecco alcuni materiali di marketing efficaci.

- Post sui social media
- Volantini o brochure
- Comunicati stampa
- Email
- Video promozionali
- Corrispondenza
- Omaggi
- Annunci su giornali o in radio
- Affissioni pubblicitarie
- Annunci digitali



Sei pronto(a) a creare il tuo materiale di marketing? Allora dai un'occhiata ad alcuni degli strumenti e delle risorse utili disponibili sulla pagina web [Il marketing è importante](#). Troverai di tutto: modelli con il marchio, grafica per i social media, strumenti di pubbliche relazioni, video informativi e molto altro ancora.

N.B. Non dimenticare che una campagna ben pianificata è un aspetto fondamentale per vincere il Premio per il Marketing di Lions International. Se fai domanda per il premio, assicurati di utilizzare questa risorsa per guidare la pianificazione della tua campagna!



	Canale(i)	Tattiche	Argomento	Data	Persona responsabile	Budget
Esempi	Social media	Evento Facebook	Informazioni sull'evento	03/12-10/12	Lion Anna	\$ 0
	Stampa	Volantino	Informazioni sull'evento	03/12-10/12	Lion Bill	\$ 10
Pre-evento						
Durante l'evento						
Post-evento						

