



Customer Insights 2016

L'importanza dei follower

WHITE PAPER TWITTER + RESEARCH NOW

business.twitter.com | [@TwitterBusiness](https://twitter.com/TwitterBusiness)

Twitter è il luogo in cui le persone si mettono in relazione con le loro **PASSIONI**, condividono **OPINIONI** e scoprono quel che accade nel **MONDO** in tempo reale.



Gli utenti **AMANO AVVENTURARSI** su Twitter per **SCOPRIRE** sempre nuove cose e cercano nuove aziende da seguire e con cui **INTERAGIRE**.



Abbiamo collaborato con l'istituto di ricerca **RESEARCH NOW** al fine di comprendere meglio come gli utenti scoprono le aziende su Twitter e quali azioni significative intraprendono.



Abbiamo intervistato **5.450** utenti in tutto il mondo che seguono una piccola o media impresa (PMI) su Twitter.



5.450 utenti
intervistati



in tutto
il mondo*

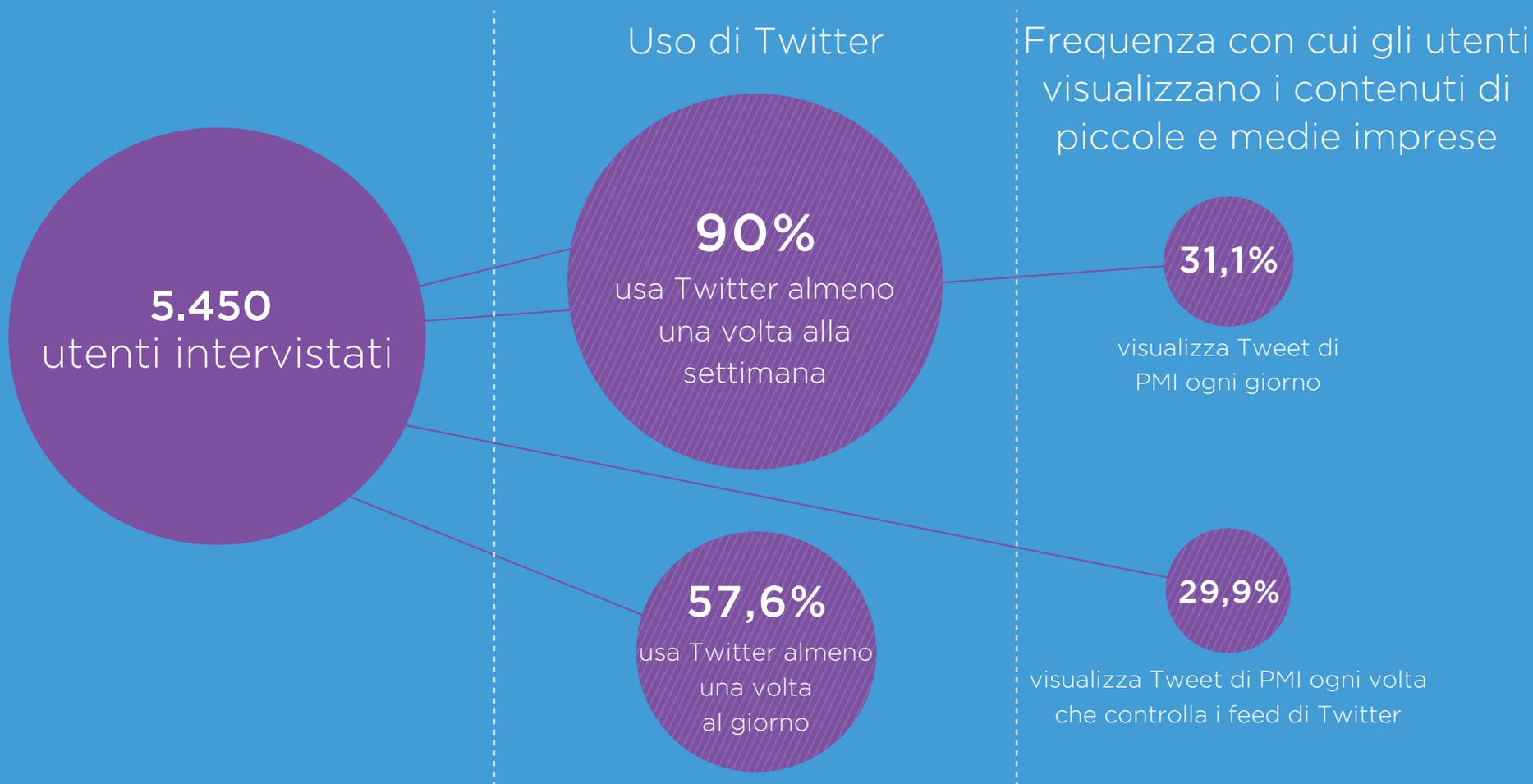


seguono una PMI**
su Twitter

*Mercati inclusi nella nostra ricerca: USA, America Latina, Europa, Asia e Pacifico, Brasile, Regno Unito, Germania, Francia, Spagna, Australia, Giappone, Singapore

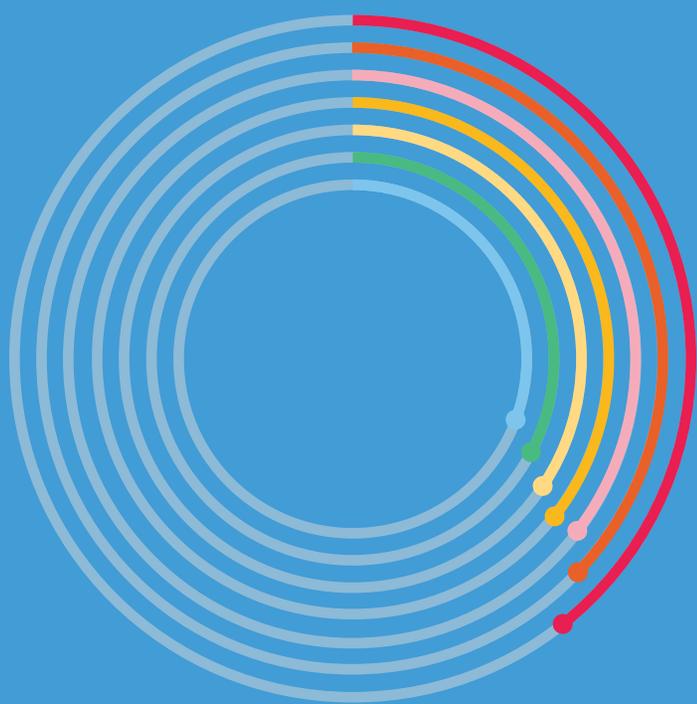
**Piccola e media impresa

Gli utenti usano Twitter per relazionarsi alle loro passioni e interessi. Tutto ciò ha un'influenza sulle piccole imprese.



Gli utenti amano avventurarsi su Twitter per scoprire sempre nuove cose. Il **66,4%** degli intervistati, infatti, ha dichiarato di aver scoperto una nuova PMI su Twitter.

Gli utenti scoprono le aziende su Twitter in vari modi*



● **39,8%**
ha visto suggerimenti
nelle sezioni "Chi Seguire"

● **37,5%**
ha visualizzato Retweet di
un Tweet che ha pubblicato

● **36%**
ha visualizzato la @risposta
di un amico

● **35,7%**
ha visualizzato un Promoted
Tweet della PMI

● **35%**
ha visualizzato un Tweet in
una conversazione tramite
#hashtag

● **33,6%**
ha visualizzato il nome della
PMI in un Tweet di un altro
brand o azienda

● **31,5%**
ha seguito un account che
segue anche la PMI

Quando qualcuno scopre la tua azienda su Twitter, comincia a interagirti in ogni fase del percorso d'acquisto. Dalle conversazioni agli acquisti, gli utenti intraprendono azioni che si rivelano vantaggiose per l'azienda stessa.

Gli utenti intraprendono azioni in ogni fase del percorso d'acquisto*



Gli utenti desiderano interagire con la tua azienda su Twitter e queste interazioni contribuiscono a sviluppare l'affinità con il tuo brand*

78,5%

ha inviato Tweet a una PMI



65,8%

interagisce a volte/spesso quando vede una PMI che sta twittando



49%

ha inviato Tweet a una PMI più volte



degli utenti che hanno ottenuto una risposta, mostrano in seguito più fiducia verso quella PMI



*Con quale frequenza interagisci con piccole e medie imprese?

**Dopo aver ricevuto un Tweet da una PMI, che percezione hai di quell'azienda?

I follower hanno una percezione più positiva della tua azienda e diventano clienti fedeli.



La tua audience usa Twitter ed è alla ricerca di aziende da **SEGUIRE E SOSTENERE**.



Quando qualcuno scopre la tua azienda su Twitter, intraprende poi azioni che si rivelano **VANTAGGIOSE** per l'azienda stessa.



I tuoi follower sono clienti fedeli e sostenitori del tuo brand. Acquisire follower significa ampliare **UN'AUDIENCE INTERESSATA**, con cui puoi interagire nel corso del tempo.



La promozione del tuo account con Twitter Ads ti consente di rendere più visibile la tua azienda e di accelerare l'aumento dei tuoi follower in modo facile.



ritiene che i Promoted Account siano utili per scoprire nuove aziende su Twitter



ha notato Promoted Account su Twitter



ha seguito una PMI dopo averne notato il Promoted Account



Scopri come ampliare la tua audience su Twitter.

[Via!](#)