



I 10 Principi del Marketing Non-convenzionale

1

Dal Brand DNA al Viral DNA

Progetta la natura virale del tuo brand, prima di ogni cosa.

2

Dai Target alle Persone

Non ci sono target da colpire, ma persone con cui risuonare.

3

Dagli Stili di Vita ai Momenti di Vita

Esci dall'ufficio ed entra nelle tribù e nei loro momenti di vita.

4

Dalla Brand Awareness alla Brand Affinity

Non ci sono target da colpire, ma persone con cui risuonare.

5

Dalla Brand Image alla Brand Reputation

Non costruirti un'immagine, conquistati una buona reputazione.

6

Dall'Advertising all'Advertainment

Non cercare di persuadere, ma divertiti e stimola la conversazione.

7

Dal Media Planning al Media Hunting

Cambia il tuo media planner con un "cool hunter" della comunicazione.

8

Dal Broadcasting al Narrowcasting

Non ci sono solo i mezzi di massa, pensa a quanto è lunga la coda.

9

Dal Market Position al Sense Providing

Non cercare un posizionamento sul mercato, ma il tuo senso nella società.

10

Dal Fare Comunicazione all'Essere la Comunicazione

perdi il controllo e diventa parte del flusso co-creativo!