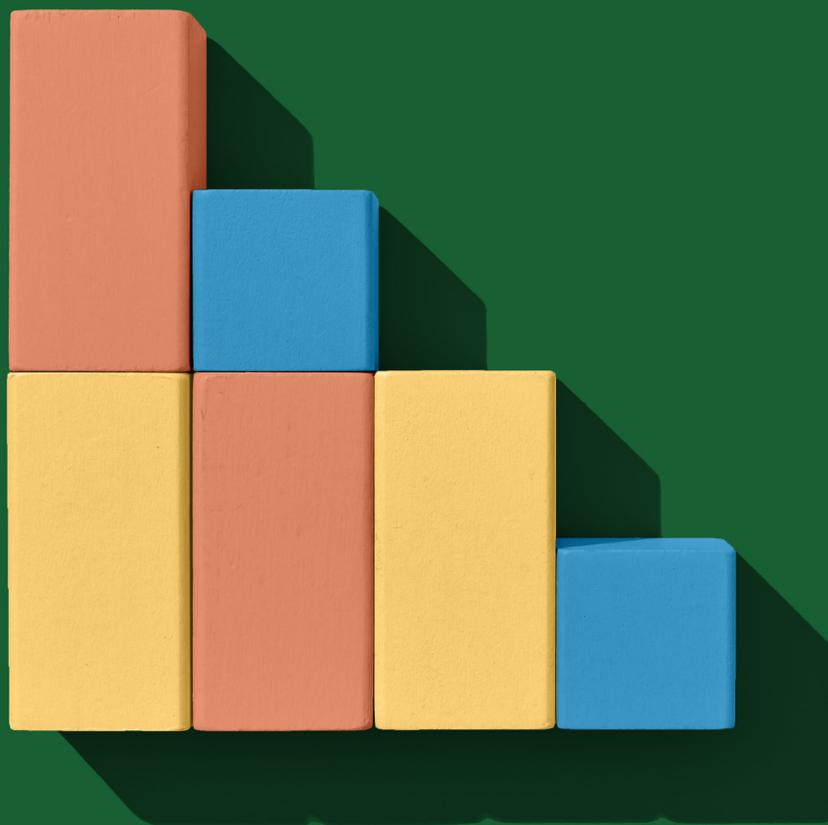


# Team di marketing e Slack: una guida

Accelera il time-to-market e crea preziose relazioni  
con partner e clienti grazie a Slack.



# Sommario

<b>Introduzione</b>	<b>3</b>
<b>Accelerare il time-to-market e attirare più clienti</b>	<b>4</b>
<b>Incentivare l'efficienza del marketing con una piattaforma di produttività</b>	<b>7</b>
<b>Trarre il massimo valore dalle partnership di marketing</b>	<b>9</b>



# Introduzione

Questo attuale è un momento interessante per i professionisti del marketing. Automazione, strumenti tecnologici e dati facilmente accessibili consentono ai team di marketing di comprendere le esigenze dei clienti in modo più approfondito che mai. Secondo l'ultimo [report sullo stato del marketing](#) di Salesforce, l'87% dei professionisti del marketing afferma che il lavoro svolto oggi genera un valore maggiore rispetto a un anno fa.

Lo stesso report ha anche rilevato che più del 90% dei CMO afferma che le organizzazioni devono accogliere le innovazioni per rimanere competitive. La trasformazione tecnologica, insieme alle elevate aspettative dei clienti e la costante incertezza economica, richiede alle organizzazioni di reinventare le interazioni con i clienti in ogni fase del percorso di acquisto.

Le aziende moderne si trovano ad affrontare un'enorme pressione, ma Slack è progettato per semplificare i processi di marketing mantenendo al contempo stabili i costi dei dipendenti. Come piattaforma per l'aumento della produttività, Slack semplifica le attività quotidiane, consentendo ai professionisti del marketing di concentrarsi sul lavoro creativo ad alto valore.

Questa guida illustra i passaggi tattici per usare Slack per connettere tutte le persone giuste, i team e i partner esterni per accelerare il time-to-market. Scoprirai come lavorare nei canali, integrare l'IA e le app e i servizi che già utilizzi e implementare varie funzioni di Slack per ottenere le informazioni in un attimo. Grazie a Slack, i professionisti del marketing possono dedicare tempo ed energie a quello che conta di più: contattare i clienti e promuovere il tuo prodotto.

## Utilizza questo manuale per scoprire come:

1. Accelerare il time-to-market e attirare più clienti
2. Incentivare l'efficienza del marketing con una piattaforma di produttività
3. Trarre il massimo valore dalle partnership di marketing



# Accelerare il time-to-market e attirare più clienti

I **canali di Slack** sono il punto di partenza per allineare le persone. Non solo un posto per organizzare le conversazioni, i canali offrono ai professionisti del marketing uno spazio per raccogliere idee, definire pianificazioni, eseguire campagne, prendere insieme decisioni basate sui dati e, in conclusione, accelerare il time-to-market. Ad esempio, è possibile collaborare in modo più efficiente con il team di vendita nei canali per sincronizzarsi sui KPI e ottenere feedback sulle iniziative di marketing.

I canali pubblici sono aperti a tutti i membri dell'azienda. Questi canali aumentano la trasparenza e consentono a tutti di beneficiare del contesto delle conversazioni. Quando qualcuno ha bisogno di maggiori informazioni per far avanzare una campagna, come i risultati dell'ultimo sondaggio o lo stato di una progettazione, può accedere in modo immediato a queste informazioni se il lavoro si svolge nei canali pubblici. In caso di conversazioni riservate o sensibili, è possibile utilizzare i canali privati. Solo coloro che sono invitati possono visualizzare un canale privato e trovarne i contenuti con la ricerca.

È anche possibile usare l'IA generativa per riassumere rapidamente le conversazioni nei canali con l'**app ChatGPT per Slack**. Questa app fornisce un'interfaccia conversazionale basata sui vasti modelli linguistici di OpenAI per riepilogare le informazioni, strumenti di ricerca per approfondire qualsiasi argomento e assistenza alla scrittura per redarre rapidamente i messaggi. L'app ChatGPT per Slack è attualmente in versione beta, ma è possibile **registrarsi per entrare nella lista d'attesa per l'accesso**.

*“Ottenere le approvazioni è molto più rapido con Slack. E nel nostro settore essere più rapidi significa commercializzare un prodotto di tendenza molto più velocemente del normale.”*

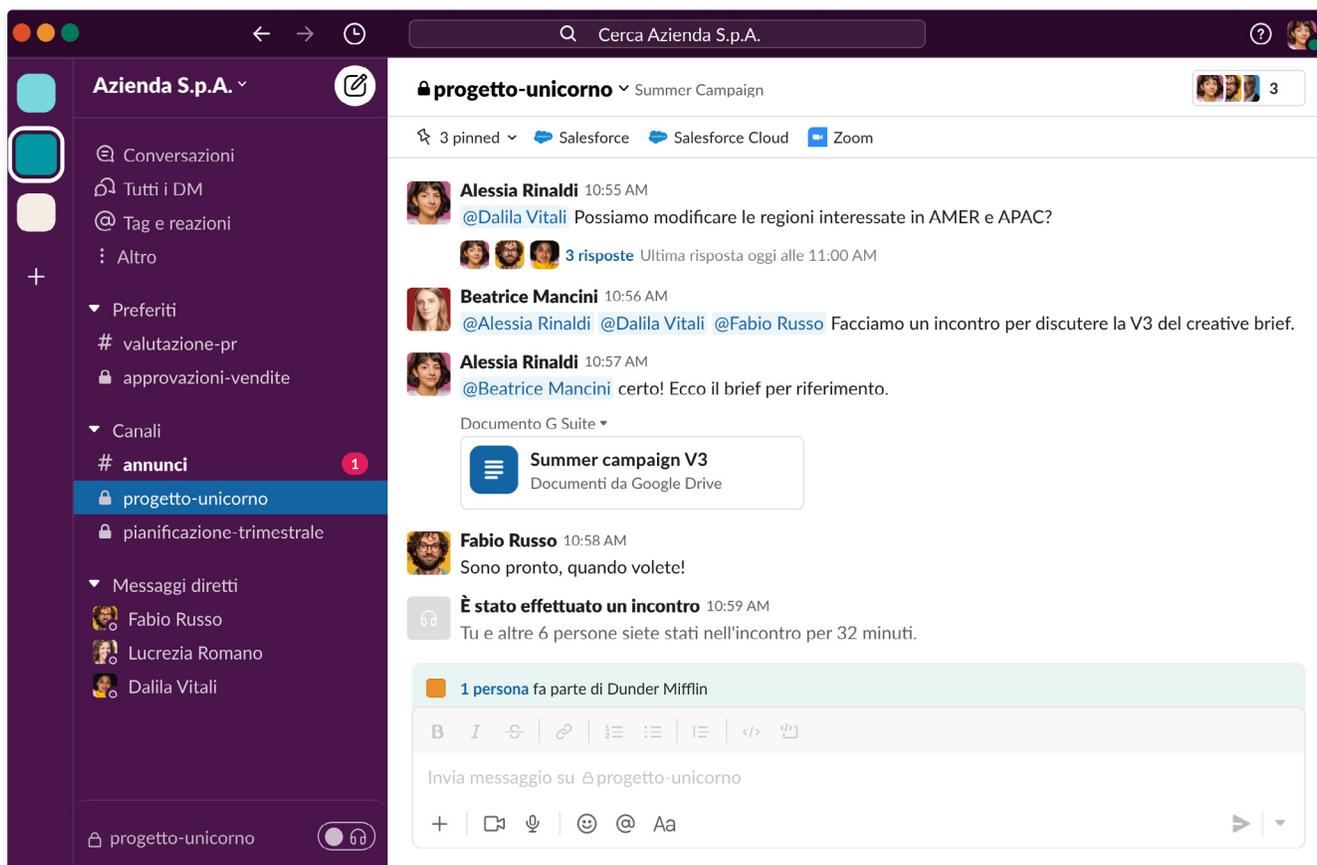
**Christopher Newsome**

Senior Product Developer for Advanced Concepts, **Cole Haan**



## Suggerimenti rapidi per semplificare i processi di marketing

Mantieni le conversazioni focalizzate: organizza i canali per team (**#team-marketing**), campagne e lanci di funzionalità (**#campagna-autunno** o **#funzioni-sito-web**), funzione (**#notifichesondaggio** o **#annunci-marketing**) e progetti (**#prog-aggiornamento-blog** o **#progetto-alpha**). Inizia con pochi canali e aggiungi di nuovi man mano che procedi.



**Fissa i file importanti:** aggiungi i segnalibri in alto nel canale per tenere traccia dei file usati più di frequente, come le presentazioni per il lancio di una campagna e altri documenti importanti, tra cui fogli di budget, modelli e processi di formazione.

**Ottieni più rapidamente le approvazioni:** condividi documenti o decisioni che richiedono un input o l'approvazione nel canale. Tagga responsabili o manager per attrarne l'attenzione. Usa gli emoji per indicare le approvazioni o altre azioni in modo che le decisioni siano chiare, tracciabili e trasparenti.

**Automatizza le attività quotidiane:** **Workflow Builder** è uno strumento visivo che consente a chiunque di automatizzare le attività di routine direttamente in Slack, senza necessità di codice. Adatta questi **workflow predefiniti** con pochi clic per personalizzarli per il tuo team di marketing. Imposta dei promemoria settimanali (/ricorda) per te stesso, un gruppo di utenti (@team-marketing, ad esempio) o un intero canale per ricordare ai membri del team di postare gli aggiornamenti sullo stato delle campagne e aggiornare i record.

**Integra le conversazioni** nei canali e nei messaggi diretti con i **canvas**, un posto dedicato dove conservare le risorse e le informazioni più importanti, inclusi i workflow e i dati di terze parti da origini come Salesforce.

**Lascia note vocali o visive in modo asincrono**, che possono essere visualizzate o ascoltate quando i tuoi colleghi tornano online, con i **clip**.

**Avvia rapidamente chiamate audio o videochiamate** all'interno di qualsiasi canale o messaggio e risolvi i problemi con gli **incontri**. Sarà possibile collaborare insieme usando nuove funzioni come la pianificazione e la registrazione.



# Incentivare l'efficienza del marketing con una piattaforma di produttività

Quando i professionisti del marketing non comprendono le esigenze dei propri clienti, il lavoro risulta non autentico. I principali motivi per cui i team di marketing non intercettano le tendenze comprendono:

- La mancata condivisione delle informazioni in modo tempestivo
- L'assenza di risposte e risoluzioni rapide in caso di incidenti
- La scarsa inclusione della voce del cliente nelle campagne di marketing

Slack offre al tuo team una piattaforma dedicata per prendere decisioni basate sui dati e rimanere in linea con le esigenze dei clienti. Per ridurre i cambi di contesto, puoi consolidare le informazioni di marketing da varie dashboard in un unico canale di Slack con le **integrazioni di Marketing Cloud**. Queste integrazioni forniscono avvisi in tempo reale per monitorare e modificare le campagne quando necessario e trasferire rapidamente i lead di marketing alle vendite.

The screenshot shows a Slack interface for a channel named "#campagna-marketing". The channel description is "Pianificazione marketing e comunicazioni sulla ca...".

**Stefano Monti** (10:55) - Fissato da tu  
Ciao a tutti! 🙌 In questo canale collaboreremo per la pianificazione del lancio del nostro nuovo prodotto.  
**Dettagli generali sulla campagna:**

- Budget: \$485.000
- KPI: Tassi di apertura, percentuali di clic, iscrizioni al webinar
- Destinatari: Responsabili delle decisioni IT

**Risorse:**

- Creative brief
- Brief sul prodotto
- Lavagna murale

5 reactions: 4 likes, 1 emoji.

**Bot di onboarding** (WORKFLOW) (11:00)  
Ciao @Alessia Rinaldi, ti diamo il benvenuto nel team #campagna-marketing! Ecco alcune informazioni importanti che ti aiuteranno a essere sempre al passo con gli aggiornamenti.

📌 Documenti fissati:

- Monitoraggio dello stato: <https://docs.onedrive/document/status>
- Note in aggiornamento: <https://docs.onedrive/document/notes>

Inoltre, ci sono alcuni ospiti esterni in questo canale, quindi fai attenzione a ciò che condividi! 🙏



## Ottimizzare le campagne di marketing con Slack

### **Migliora il sentiment del marchio con risposte social e pubbliche relazioni allineate:**

affronta più rapidamente gli incidenti relativi alle pubbliche relazioni con avvisi automatizzati da social media e organi di informazione in un canale dove i team possono eseguire velocemente la valutazione. I membri del team in tutta l'azienda possono essere coinvolti e leggere il contesto della conversazione in modo da risolvere subito l'incidente. E grazie ai canali di annunci, è semplice condividere messaggi reattivi con il reparto di marketing e il resto dell'azienda.

**Attira più clienti con i promotori del marchio: Slack Connect** semplifica la creazione di partnership consolidate e differenziate con i clienti. Attiva un canale dove tu e i tuoi clienti potete lavorare in modo efficiente insieme per velocizzare i cicli di approvazione. Puoi anche creare un canale di consulenza con i clienti e ottenere utili feedback su prodotti o iniziative di marketing. Quando metti la voce del cliente al centro di tutto quello che fai, costruisci una relazione di fiducia a lungo termine con i tuoi clienti.

**Crea canali sull'intelligenza competitiva e notizie del settore** dove i professionisti del marketing possono condividere le novità ed estrarre automaticamente gli aggiornamenti del settore da fonti affidabili.

*“Il nostro canale di Slack **#customer-interactions** mi consente di comprendere meglio i problemi e le necessità dei clienti, il che mi aiuta a scegliere senza esitazioni i contenuti più utili da condividere sulle nostre piattaforme social.”*

**Melissa Francois**

Global Social Media Manager, [SurveyMonkey](#)



# Trarre il massimo valore dalle partnership di marketing

I team di marketing devono basarsi su un ampio set di dati per prendere le decisioni. Slack porta le informazioni e i dati importanti nei canali, dove i professionisti del marketing possono comunicare e decidere quali azioni intraprendere. Una collaborazione più serrata con agenzie e partner di marketing implica un allineamento costante sulle attività che generano profitti e promuovono la crescita aziendale.

Ecco alcuni modi in cui è possibile sviluppare una relazione consolidata con i partner per convertire più attività per il raggiungimento degli obiettivi con Slack:

- Offri conoscenze e formazione
- Allineati su obiettivi e KPI
- Richiedi feedback sulle prossime attività di marketing
- Valuta rapidamente le richieste comuni delle vendite usando workflow automatizzati
- Cerca nei canali per trovare esperti in materia che possano contribuire a indirizzare le attività di marketing

## Offri risultati più veloci con una collaborazione più serrata con le agenzie

Evita di convocare una riunione. Sposta le relazioni con le agenzie al di fuori delle e-mail e nei canali di **Slack Connect**, un modo sicuro di comunicare con i partner esterni direttamente nella tua area di lavoro di Slack. Accelera i tempi di consegna delle agenzie inviando e condividendo file e report in canali con i partner tra media, creativi, pubbliche relazioni e altro per fornire un feedback in tempo reale e ottenere risultati più rapidi insieme.

### Aumenta la diffusione con relazioni di marketing più profonde

Centralizza l'ideazione, la pianificazione e le approvazioni del co-marketing nei canali di Slack Connect per allineare tutte le parti interessate nelle organizzazioni. Lavorando insieme in un'unica piattaforma di produttività, è possibile coordinare i lanci per iniziative come annunci congiunti, webinar ed eventi sponsorizzati in tempo reale per un maggiore impatto sul pubblico condiviso.



## Eleva l'esperienza di marketing dei clienti

Metti la voce del cliente al centro di tutto quello che fai connettendoti in Slack per condurre sessioni di consulenza, raccogliere feedback tramite i workflow e altro ancora. Con Slack Connect, crea partnership differenziate con i clienti collaborando rapidamente su webinar e studi dei clienti. Inoltre, all'interno di Slack puoi usare l'**IA generativa** per redarre risposte con il giusto tono e messaggio per i partner importanti.

## Porta le partnership di marketing e vendita a un livello superiore

Se un evento, una conferenza o un webinar fa parte della tua campagna, assicurati di aggiornare gli elenchi di inviti e adesioni con l'aiuto del team di vendita. Connetti l'**app Salesforce** alla tua area di lavoro per estrarre e condividere automaticamente le informazioni di contatto dei clienti direttamente in Slack. I canali di Slack permettono di coinvolgere più facilmente i collaboratori delle vendite per reagire più rapidamente ai lead.

*“Slack offre ai redattori l'opportunità di superare tutte le divisioni. Questo tipo di comunicazioni è estremamente prezioso perché non vogliamo isolare il nostro talento.”*

**Brooke Siegel**

Vicepresidente per i contenuti, **Hearst Magazines**

## Converti più lead e riduci i tempi di risposta usando i tuoi strumenti in Slack

Passa meno tempo a elaborare una strategia vincente e inizia aumentando le probabilità di conversazione. Integra i tuoi strumenti preferiti in Slack e coinvolgi i collaboratori per reagire più rapidamente ai lead.

Semplifica i processi connettendo queste app e questi servizi al tuo ambiente di lavoro Slack:

**Salesforce Marketing Cloud Intelligence:** connetti, visualizza e agisci sui dati di marketing per ottimizzare le prestazioni all'interno delle campagne e trovare informazioni in tempo reale.

**Google Analytics:** ottieni in modo immediato report automatizzati e avvisi inviati direttamente a determinati canali rilevanti. Scegli tra una serie di modelli predefiniti o crea i tuoi report e avvisi partendo da zero.



## Trarre il massimo valore dalle partnership di marketing

**DocuSign:** fai in modo che i contratti con fornitori e agenzie vengano firmati rapidamente generando, inviando e firmando i documenti da Slack. Abilita gli avvisi sullo stato dei documenti e l'assegnazione di attività sia nei canali interni che in quelli di Slack Connect.

**Asana:** garantisci che tutti siano allineati e che i progetti procedano estraendo gli aggiornamenti da questo strumento per il monitoraggio dei progetti. Crea attività, aggiungi commenti e contrassegna come completate senza uscire dal canale.



**progetto-unicorno** 

 **Alessia Rinaldi** 10:55  
Attività da completare entro la fine della settimana:

1. [@Dalila Vitali](#) Definire risorse di progettazione
2. [@Lucrezia Romano](#) Finalizzare il testo
3. Aggiornamento settimanale programmato per giovedì

 1  3  2

 **Asana** APP 11:00  
**Campagna promozionale 4° trimestre**  
*Progetto in marketing*

**Stato:** Come da piano  
**Proprietario:** [@Alessia Rinaldi](#)  
**Membri:** [@Stefano Monti](#) [@Paolo Ferri](#) + altri 42  
**Data di scadenza:** 1 dicembre  
**Avanzamento:** Completamento 85%

 **Slackbot** 11:05  
Promemoria: posta qui il tuo aggiornamento settimanale: evidenzia gli ostacoli, i nuovi problemi e i progressi fatti.

Aggiungi queste app alla tua area di lavoro e scoprine altre nella categoria **Marketing** dell'App Directory di Slack.



## Passaggi successivi

Ecco alcune cose che puoi fare subito per iniziare ad aumentare la produttività con Slack:

**Assicurati che tutti abbiano le informazioni di base:** ottieni il massimo da Slack ampliando le conoscenze sul prodotto. Guarda [questi utili video dimostrativi](#) su come usare al meglio la piattaforma e tutti i nostri strumenti, dai clip ai canvas.

**Fai ordine nei canali:** una gestione corretta dei canali è essenziale per garantire comunicazioni chiare e trasparenti tra i team di marketing e i colleghi in altri reparti. Assicurati di controllare periodicamente l'elenco dei canali, archiviando quelli che non sono più rilevanti o utili. Consulta questi [suggerimenti per ridurre la confusione in Slack](#).

**Rivedi i nomi dei canali:** è usata una convenzione coerente per tutti i canali? Sono etichettati in modo da renderne evidente lo scopo? Dedica un po' di tempo a rinominare i canali per fare in modo che si possano trovare e seguire facilmente. [Scopri di più sulle procedure consigliate per l'assegnazione dei nomi ai canali](#).

**Usa le integrazioni:** tieni sotto controllo le campagne, le statistiche e i social media in Slack. Consulta la nostra raccolta di [integrazioni utili per i team di marketing](#).

Per ulteriori suggerimenti e procedure per l'organizzazione dei canali, l'utilizzo delle app e altri argomenti, visita la nostra pagina sulle [risorse di marketing](#). Altrimenti, se preferisci parlare con qualcuno, contattaci in qualsiasi momento all'indirizzo [feedback@slack.com](mailto:feedback@slack.com) o trovaci su Twitter [@slackhq](https://twitter.com/slackhq) e saremo lieti di aiutarti.

*“Con Slack, siamo riusciti a rimuovere i silos in tutto il marchio ed è stato fondamentale per sviluppare un senso di comunità e operare con agilità.”*

**Amit Shah**  
Presidente, [1-800-Flowers.com](https://www.1-800-Flowers.com)



## Informazioni su Slack

La missione di Slack è rendere la vita lavorativa delle persone più semplice, più piacevole e più produttiva. È la piattaforma di produttività pensata per le aziende orientate al cliente che migliora le prestazioni offrendo a tutti l'automazione senza codice, rendendo più semplici la ricerca e la condivisione delle conoscenze e mantenendo i team connessi e impegnati nel portare avanti il lavoro insieme. Come parte di Salesforce, Slack è profondamente integrato in Salesforce Customer 360 e aumenta la produttività dei team di vendita, assistenza e marketing. Per scoprire di più e iniziare a utilizzare Slack gratuitamente, visita la pagina [slack.com/intl/it-it/](https://slack.com/intl/it-it/) o contattaci su **@SlackHQ**.



Le informazioni precedenti sono intese unicamente a scopo informativo e non costituiscono un obbligo vincolante. Non basare le tue decisioni di acquisto su queste informazioni. Lo sviluppo, il lancio e le tempistiche di ogni prodotto, funzione o funzionalità restano a esclusiva discrezione di Slack e sono soggetti a modifiche.