

Il mercato del lavoro on-line: quando “esserci” non è abbastanza.

Il 2020 è l'anno in cui per lavorare, studiare o anche semplicemente per poter mantenere un minimo di socialità abbiamo sfruttato più che mai le opportunità offerte dal digitale.

Una necessità dettata dalle circostanze che sicuramente aiuterà il Paese ad avviare con maggiore convinzione quel processo di digitalizzazione di cui tanto si parla ma che ci vede ancora quartultimi nella recente classifica pubblicata dalla Commissione Europea.

Tuttavia, per sopperire alla mancanza di competenze digitali, esistono società che fungono da “facilitatore” dell'incontro tra domanda e offerta online offrendo la possibilità di fare business senza dover attuare strategie che evidentemente presuppongono grande preparazione e dimestichezza.

Nel campo dell'edilizia, per esempio, habitissimo rappresenta la possibilità per professionisti e imprese di sfruttare la rete investendo poco sia in termini economici che di tempo.

Avere un proprio sito e una pagina Facebook infatti non basta per acquisire nuovi clienti: per “essere scelti” online bisogna saper sfruttare tutte le strategie di digital marketing che - insieme - concorrono a creare quella credibilità che spinge il possibile cliente a chiedere un preventivo o a cercare un contatto diretto con l'azienda.

Il servizio che offre habitissimo ai professionisti punta a “liberare” il professionista” da tutte le incombenze che comporta la gestione della presenza online offrendogli una vetrina virtuale vera e propria lasciandogli il tempo necessario per occuparsi del proprio lavoro/expertise.

Essere presenti su habitissimo infatti significa poter sfruttare una piattaforma pensata ad hoc per il settore di appartenenza che opera online per attirare quanti più visitatori e possibili clienti per i professionisti iscritti.

Naturalmente, affinché l'investimento sia sfruttato al meglio, al professionista è consigliato di aggiornare spesso le informazioni del proprio profilo, caricare le foto dei progetti e rispondere alle tantissime domande che vengono pubblicate ogni giorno nella sezione apposita del sito.

Un minimo investimento di tempo, che non può essere paragonato all'impegno, i costi e le competenze che servirebbe investire per raggiungere lo stesso bacino di utenti autonomamente.

“In un mondo sempre più connesso e specializzato la necessità di automatizzare e delegare le diverse attività legate al proprio business è diventata fondamentale. Un esempio sono le procedure legate al marketing e alle vendite che richiedono tutta una serie di azioni che sempre più spesso complicano la vita di chi, come azienda o professionista specializzato in altri settori, non domina pienamente. SEO, SEM, Social Media, Content Marketing, Email marketing sono solo alcune delle attività dietro a cui ci basa la presenza online di una determinata azienda” spiega **Enrico Poletto Country Manager di habitissimo Italia**, *“per non parlare delle recensioni che hanno stravolto, non solo il modo in cui oggi scegliamo un determinato ristorante o hotel, ma che hanno profondamente cambiato anche il modo in cui scegliamo un professionista per la nostra casa, si tratti di un architetto, un idraulico o un elettricista. Ed è proprio qui che entra in campo habitissimo, fornendo alle imprese iscritte gli strumenti necessari a ridurre gli sforzi di avere una presenza online con il minimo degli sforzi. In gergo tecnico, l'insieme di azioni che compie habitissimo per generare contatti utili per i privati e per le imprese si chiama Lead Generation. In pratica, un team di professionisti specializzati in Marketing Digitale lavora ogni giorno per far approdare su habitissimo potenziali clienti per le imprese iscritte al sito. Naturalmente non tutti quelli che visitano habitissimo sono persone pronte a ristrutturare immediatamente e magari hanno solo bisogno di ispirazione: con queste ultime il nostro compito è avviare un'attività di “nurturing” ovvero “coltivare” questo primo contatto fornendogli informazioni, idee, spunti in modo che possano tornare sul sito una volta pronti a far partire i lavori. Gli altri invece possono richiedere direttamente un preventivo tramite la nostra piattaforma, in modo che le imprese iscritte possano cogliere l'opportunità. In un mondo dove la ricerca di un professionista, che sia l'elettricista o l'architetto, passa sempre più dal web, habitissimo è il luogo dove fare domande e trovare risposte concrete e, di conseguenza, è la vetrina ideale per chi desidera trovare nuove opportunità di lavoro sul web.”*

La bontà del servizio offerto da habitissimo.it è dimostrata dal gran numero di professionisti iscritti che si appoggiano esclusivamente al portale per la ricerca di nuovi clienti online.

Il portale offre ai professionisti diverse opportunità per farsi notare: la propria scheda personale, dove vengono raccolte recensioni e possono essere pubblicati i progetti portati a termine, ma anche attività collaterali come, per esempio, il riconoscimento "Favoritissimo": un vero e proprio bollino che viene concesso a quei professionisti che si sono contraddistinti durante l'anno per la cura riposta nel servizio ai clienti e per la completezza delle informazioni contenute nella propria scheda profilo. Favoritissimo è un progetto che punta a stimolare il professionista a migliorarsi e ad essere ancora più visibile dal privato alla ricerca di un fornitore.

*"Quando hai un'impresa edile che lavora a 360 gradi come la nostra il tempo da dedicare al marketing e alla promozione non è molto, per questo avere al tuo fianco uno strumento digitale efficace come habitissimo è importantissimo" spiega **Alesio della Design Factory** "Habitissimo lavora per promuovere la tua impresa mentre tu ti dedichi alla tua expertise facendoti risparmiare tempo e fatica. Non solo crea e promuove la tua immagine digitale attraverso una vetrina online, ma ti invia in tempo reale le richieste dei privati che ogni giorno cercano un'impresa a cui affidare i lavori della propria casa secondo i criteri da te scelti".*

Habitissimo è un partner strategico per le aziende, uno strumento per massimizzare gli sforzi e il tempo online delegando la ricerca di nuovi clienti: sarà poi compito del professionista, nel mondo reale, mantenere la promessa fatta in rete e soddisfare le richieste del cliente in tempi rapidi con il massimo dell'impegno.

-Fine-

www.habitissimo.it è il portale leader in Europa meridionale e Sud America che mette in contatto persone che hanno bisogno di una ristrutturazione o riparazione con professionisti fidati.

*Per ulteriori informazioni, fotografie, video o interviste allo staff di habitissimo, puoi contattare
54words – C/O Fabbrica del Vapore - Via Procaccini 4, 20154 Milano
Ilaria Pacini ilaria@54words.net +39 3451109605*