DISPENSA OPERATIVA

CARMELA VILLANI

Quando la relazione diventa valore

Come costruire relazioni significative e trasformare la fiducia in valore per la crescita aziendale

Dispensa del Quaderno operativo
«Relazioni Significative. Come creare fiducia nel brand raccontando i tuoi valori»

© CI VUOLE MARKETING S.R.L. SB — CRESCITA AZIENDALE CON IMPATTO
MATERIALE AD USO GRATUITO · P.IVA IT06237560658 · CIVUOLEMARKETING.IT

C'è un'abitudine che molte aziende hanno senza rendersene conto.

Contattano il cliente solo quando devono vendere.

Scrivono al prospect solo quando hanno qualcosa da proporre.

Cercano il partner solo quando vogliono coinvolgerlo in un progetto.

Insomma, si fanno sentire quando hanno bisogno di qualcosa.

E nel frattempo?

Silenzio.

Ma una relazione può davvero diventare significativa se la coltiviamo soltanto quando ci serve?

Probabilmente no.

Perché la fiducia non si attiva con un messaggio commerciale.

Si costruisce prima e nel tempo.

MATERIALE AD USO GRATUITO
PROTETTO DA COPYRIGHT · © CI VUOLE MARKETING S.R.L. SB

Cosa sa davvero di te chi ti segue?

Prova a pensare ai tuoi clienti.

Sanno cosa vendi.

Ma sanno anche perché lo fai?

Conoscono i tuoi valori?

Sanno come lavori?

UNA DOMANDA PER TE

Vuoi capire come far crescere la tua impresa?

Prenota il tuo Meet&Greet →

Conoscono le persone che ci sono dietro la tua azienda?

Sanno quali idee guidano le tue scelte?

Se domani smettessi di vendere per un momento, avresti comunque qualcosa da raccontare e condividere con loro?

Queste domande portano al cuore del problema.

Un brand non costruisce fiducia soltanto comunicando ciò che vende. La costruisce raccontando ciò in cui crede.

La fiducia nasce molto prima dell'acquisto

Pensiamo alle persone di cui ci fidiamo davvero.

Non abbiamo scelto di fidarci di loro dopo una singola conversazione.

Le abbiamo conosciute.

Abbiamo ascoltato ciò che avevano da dire.

Abbiamo osservato come si comportavano.

Abbiamo capito cosa contava per loro.

Nel tempo abbiamo verificato che parole e azioni fossero coerenti.

Lo stesso accade con un brand.

La relazione comincia prima della vendita.

Un contenuto.

Una storia.

Un'idea.

MATERIALE AD USO GRATUITO
PROTETTO DA COPYRIGHT · © CI VUOLE MARKETING S.R.L. SB

Una risposta.

Un gesto.

Un modo di comunicare.

Ogni interazione può aggiungere un piccolo tassello alla fiducia.

Oppure toglierlo.

E se il marketing servisse prima di tutto a creare relazione?

Questa è una delle domande da cui nasce "Relazioni Significative – Come creare fiducia nel brand raccontando i tuoi valori", smartbook a firma di Carmela Villani e primo volume della collana *Quaderni dei Giovedì del Marketing*.

Perché il marketing non è soltanto promozione.

È anche empatia.

È capacità di ascoltare.

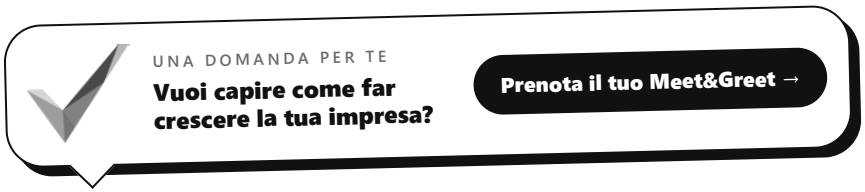
Di comprendere ciò che le persone cercano.

Di trovare le parole giuste.

Di costruire ponti tra ciò che un'impresa è e ciò che il suo pubblico riconosce come valore.

Gli strumenti digitali possono amplificare tutto questo.

MATERIALE AD USO GRATUITO
SOGGETTO DI COPYRIGHT · © VUOLE MARKETING S.R.L. S.B.



Ma solo se vengono utilizzati con consapevolezza.

Non servono più contenuti. Servono contenuti che significano qualcosa.

Social network, newsletter, sito, video, messaggi, community.

Abbiamo a disposizione più strumenti di comunicazione che mai.

Ma avere tanti canali non significa avere una relazione.

Dobbiamo chiederci: **«Cosa sto costruendo ogni volta che comunico?»**

Una vendita? Una visualizzazione?

Oppure una relazione?

Quando un contenuto riesce a raccontare un valore, condividere un punto di vista, risolvere un problema o semplicemente far sentire una persona compresa, il marketing smette di essere interruzione.

Diventa relazione.

Ora prova a raccontare il tuo perché

Completa questa frase:

> **«I nostri clienti dovrebbero scegliere noi perché...»**

MATERIALE AD USO GRATUITO
PROTETTO DA COPYRIGHT · © CI VUOLE MARKETING S.R.L. SB

Non rispondere parlando del prodotto.

Non parlare del prezzo.

Non elencare i servizi.

Prova a raccontare ciò in cui credi.

Il modo in cui lavori.

Il cambiamento che vuoi generare.

Il valore che vuoi lasciare.

Forse scoprirai che in quella risposta si trova una parte del tuo brand che ancora non stai comunicando.

Relazioni significative, non relazioni convenienti

Costruire fiducia significa smettere di considerare il pubblico soltanto come una lista di contatti.

Significa riconoscere che dall'altra parte dello schermo ci sono persone.

Persone con bisogni, dubbi, aspettative, valori e storie.

E che anche un'impresa può scegliere di entrare in relazione con loro in modo autentico.

Non soltanto quando deve vendere.

Ma anche quando può ascoltare, aiutare, condividere, educare, ispirare.

MATERIALE AD USO GRATUITO
PROTETTO DA COPYRIGHT · © CI VUOLE MARKETING S.R.L. SB

È questa la differenza tra avere un pubblico e costruire una comunità.

Da dove cominciare?

"Relazioni Significative" è uno smartbook: non nasce soltanto per essere letto, ma per essere utilizzato.

Un quaderno operativo che invita imprenditori e professionisti a esplorare il modo in cui costruiscono fiducia, raccontano i propri valori e utilizzano gli strumenti digitali per creare relazioni autentiche.

Troverai riflessioni, indicazioni pratiche e spunti da portare direttamente nella tua realtà.

Il marketing dà valore ai prodotti e ai servizi. Ma soprattutto dà valore a chi quei prodotti e quei servizi li crea, li offre e li rappresenta.

E forse questa è la sua funzione più bella: aiutarci a costruire relazioni che abbiano valore prima ancora di avere un prezzo.

Un buon fatturato fa crescere un'azienda. Ma è la fiducia che la fa crescere bene.

Carmela Villani

MATERIALE AD USO GRATUITO
PROTETTO DA COPYRIGHT © CI VUOLE MARKETING S.R.L. S.B.

L'AUTRICE

Carmela Villani

Carmela Villani è founder di Ci Vuole Marketing, società benefit specializzata nel trasformare il marketing in leva direzionale per la crescita delle PMI. Dal 2012 fa marketing strategico dentro le PMI B2B, accanto agli imprenditori nel momento in cui una decisione costa: aprire un canale, chiuderne uno, cambiare il modo in cui si vende.

Per lei il marketing non è comunicazione: è una funzione di governo. Lo applica con il Protocollo Stra-operativo, il modello proprietario con cui la crescita si governa a partire dal marketing, e lo accompagna con una missione: risvegliare nelle imprese la Responsabilità Sociale d'Impresa come asset strategico.

È autrice di sei volumi: il libro metodo «Crescita aziendale e responsabilità sociale» e i Quaderni dei Giovedì del Marketing, la collana dell'Academy di Ci Vuole Marketing.

LA NOSTRA MISSION

Ci Vuole Marketing S.r.l. Società Benefit

Crescita aziendale con impatto

> **Rendere il marketing accessibile a ogni imprenditore, permettendo di farne esperienza diretta con consapevolezza ed efficacia.**

È la nostra finalità di beneficio comune di Società Benefit, ed è la ragione per cui questa dispensa è gratuita.

Vuoi capire come far crescere la tua impresa?

Prenota il tuo Meet&Greet →

calendly.com/civuolemarketing

RESTIAMO IN CONTATTO

Condividere conoscenza è il mio modo di contribuire a creare opportunità di crescita. Restiamo in contatto: collegati ai miei profili.

LINKEDIN	INSTAGRAM	FACEBOOK
/in/carmela-villani	@carmelavillanimarketing	/carmelavillanicom

© 2026 Ci Vuole Marketing S.r.l. Società Benefit — Crescita aziendale con impatto. P.IVA IT06237560658 · civuolemarketing.it. Tutti i diritti riservati. Materiale ad uso gratuito: si può leggere, stampare e condividere integralmente citando la fonte; non si può vendere, modificare né riprodurre in parte senza autorizzazione scritta. Questa dispensa accompagna il Quaderno «Relazioni Significative. Come creare fiducia nel brand raccontando i tuoi valori», collana Quaderni dei Giovedì del Marketing: civuolemarketing.it/formazione/i-quaderni-operativi