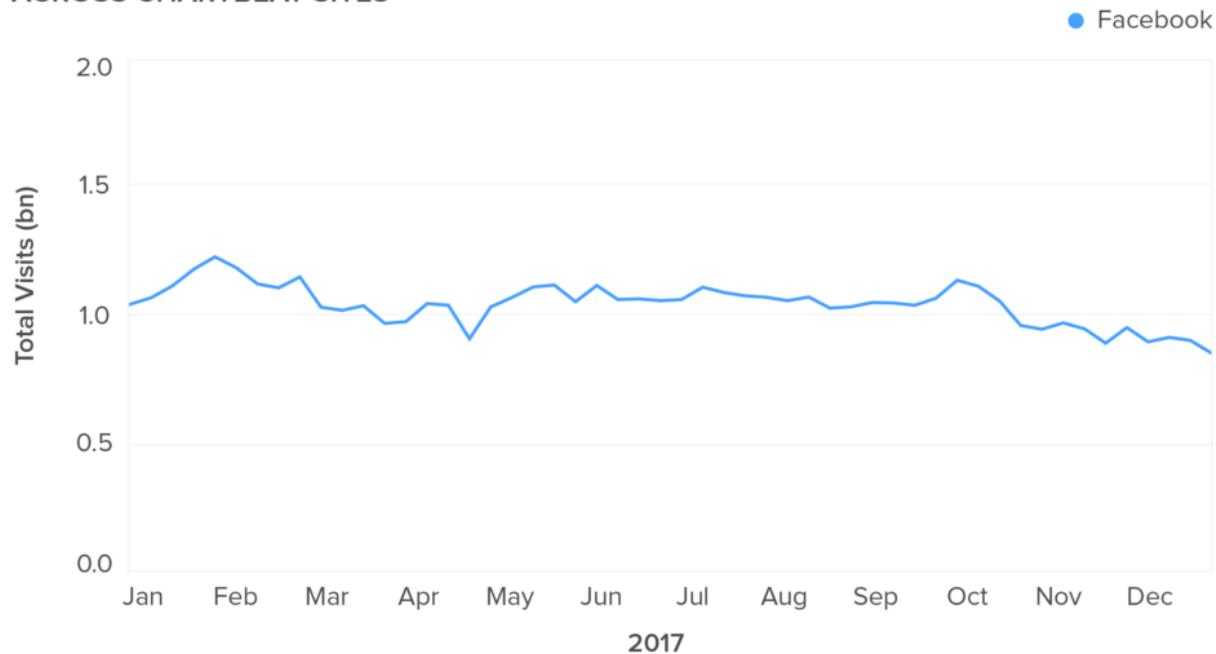


Newsbrand: Reputazione, Community & la “Facebook Apocalypse”

TOTAL TRAFFIC FROM FACEBOOK
ACROSS CHARTBEAT SITES



Chartbeat

A pochi giorni dall'annuncio [dell'aggiornamento](#) del news feed del social più popoloso del pianeta che fa [tremare](#) newsbrand, e brand, di tutto il mondo arriva la seconda mazzata ed è, se possibile, ancor peggio della prima, anche se in questo caso vede coinvolti solamente i publisher.

«La scorsa settimana ho annunciato un cambiamento importante nel news feed», ha scritto Zuckerberg il 19 Gennaio in [un post](#) pubblicato sulla sua pagina Facebook e poi [ripreso](#) da Adam Mosseri, Head of News Feed, che successivamente ha [twittato](#) alcune precisazioni, spiegando che «Ogni utente vedrà meno contenuti pubblici, tra cui notizie, video e post pubblicati dalle aziende.

Dopo questo cambiamento, prevediamo che le notizie

rappresenteranno circa il 4% dei contenuti, rispetto a circa il 5% di oggi». Proseguendo, «Tra i sondaggi sulla qualità del nostro servizio, chiederemo alle persone se conoscono una certa fonte giornalistica [un sito, un giornale, una tv] e se si fidano di quel media. Crediamo infatti che alcune testate giornalistiche abbiano fiducia soprattutto dai propri lettori, mentre altre siano invece riconosciute come testate autorevoli anche da chi non le segue direttamente».

Incrociando le risposte degli utenti quindi, il social deciderà quali testate avranno priorità nel feed, quali no. Dando così priorità alla diffusione della fiducia che ha un media, piuttosto che alla sola credibilità dei suoi fan. Zuckerberg quindi in buona sostanza ha deciso di affidare ad ognuno dei circa due miliardi di utenti mensili del suo social di stilare la propria personale classifica su quali siano le fonti attendibili dell'informazione, quelle a cui credere, quelle che hanno sufficiente autorevolezza per comparire sulle bacheche.

Al riguardo Massimo Russo, Managing Director, Digital Division GEDI e Ceo HuffPostItalia, ha [scritto](#): «Vi prego, qualcuno dica a Mark che la folla è quella che, messa di fronte alla scelta da Ponzio Pilato, decise compatta di liberare Barabba #nonimpariamonulla?», e le reazioni a livello internazionale non si sono fatte attendere, dalle più [“colorite”](#) di Gizmodo agli [interrogativi](#) di The Atlantic, passando per [i richiami](#) al grande fratello di Forbes, [i dubbi](#), diciamo, di Slate e [molto altro ancora](#), con Emily Bell che [solleva il dubbio](#), non peregrino, anche se [smentito](#), che ci sia anche un fine commerciale dietro la mossa di Facebook, e fornisce tre buoni suggerimenti all'Head of News Feed Mosseri su [trasparenza](#) e [autorevolezza](#).



La questione è estremamente complessa ed articolata e coinvolge più aspetti che vale la pena di esaminare in dettaglio.

Se infatti teoricamente sarebbe meraviglioso concettualmente affidare direttamente alle persone la valutazione dell'affidabilità dei media, compiendo così finalmente un percorso di "democrazia dal basso", non è per nulla certa la capacità di giudizio e di discernere sull'affidabilità delle fonti, sia per il ben noto fenomeno del "confirmation bias" che per limiti culturali, diciamo, che del resto sono proprio quelli che contribuiscono alla diffusione delle "fake news".

Se a questo di aggiunge che i criteri relativi ai valori della sezione notizie di Facebook sono ampiamente discutibili a cominciare dal fatto che «la sezione notizie deve essere divertente» [secondo Facebook](#). Aspetto che, a prescindere da tutte le altre considerazioni possibili al riguardo, è talmente soggettivo da non renderlo un parametro di valore. Si capisce come vi sia una [profonda distanza](#) tra quelli che sono, o dovrebbero essere, i criteri giornalistici e l'interpretazione che Facebook ne fa nel suo dorato walled garden.

È chiaro che Facebook è nel panico, terrorizzato da accuse e sanzioni per la diffusione di "fake news" e reagisce in maniera assolutamente inadeguata con un sistema che [sembra](#) «terribilmente semplicistico e ingenuo» ma questa è solo una parte della questione.

I [timori e le accuse](#) a Facebook da parte dei media all'annuncio di Facebook sono da inquadrarsi in un utilizzo dei social, ed in particolare di Facebook, come "[discarica di link](#)", come abbiamo evidenziato a più riprese nel tempo in questi spazi, utilizzando il social più popoloso del pianeta come [canale di distribuzione](#) con il solo obiettivo di dragare traffico da questo. Non vi è stata praticamente nessuna attenzione alla gestione della reputazione e dell'immagine dei newsbrand. Altrettanto non vi è stata nel complesso nessuna attenzione alla creazione ed alla gestione delle community come con grande onestà intellettuale finalmente qualcuno inizia ad [ammettere](#) a fronte della "facebook apocalypse". Non a caso dopo l'annuncio di Facebook le quotazioni in borsa del NYTimes sono "[schizzate](#)" verso l'alto proprio per

la superiorità del quotidiano statunitense in quest'ambito. Il Trust Barometer di Edelman nell'edizione 2018, appena pubblicato, dedica ampio spazio alla questione della fiducia e dell'autorevolezza dei media con approfondimenti specifici anche al tema delle “fake news”,



Dal rapporto emerge come vi sia una generale polarizzazione della fiducia, con l'Italia tra le nazioni in cui maggiore è il calo di fiducia. Fiducia che per quanto riguarda in maniera specifica i media, seppur maggiore rispetto a quella riposta nelle piattaforme social, è ai minimi termini con la popolazione di 22 delle 28 nazioni oggetto dell'indagine, Italia inclusa ancora una volta, che mette i media tra le organizzazioni nelle quali meno fiducia ripone.

Soprattutto, emerge come sia il concetto di media ad essere mutato completamente, con l'ecosistema dell'informazione che è fatto sempre più non solo dai legacy media ma anche dalle piattaforme social, dagli “influencer”, e da molto altro ancora.

Inoltre, si evidenzia come la metà degli intervistati siano “disingaged”, non coinvolti, rispetto alle news con un consumo informativo inferiore ad una volta alla settimana, e due terzi che ritengono che i publisher siano maggiormente interessati ad attrarre a loro la maggior porzione possibile di audience piuttosto che a svolgere una corretta informazione, sacrificando l'accuratezza in nome della velocità e/o per favorire una determinata tesi politica.

Ed ancora, il report evidenzia come il 63% delle persone non sia in grado di distinguere il “buon giornalismo” da falsità e cattiva informazione, e per il 59% degli individui è sempre più difficile dire se se l'informazione è prodotta da un media degno di rispetto. Elemento che smonta definitivamente, in caso di dubbi, l'ipotesi di lavoro di Facebook.



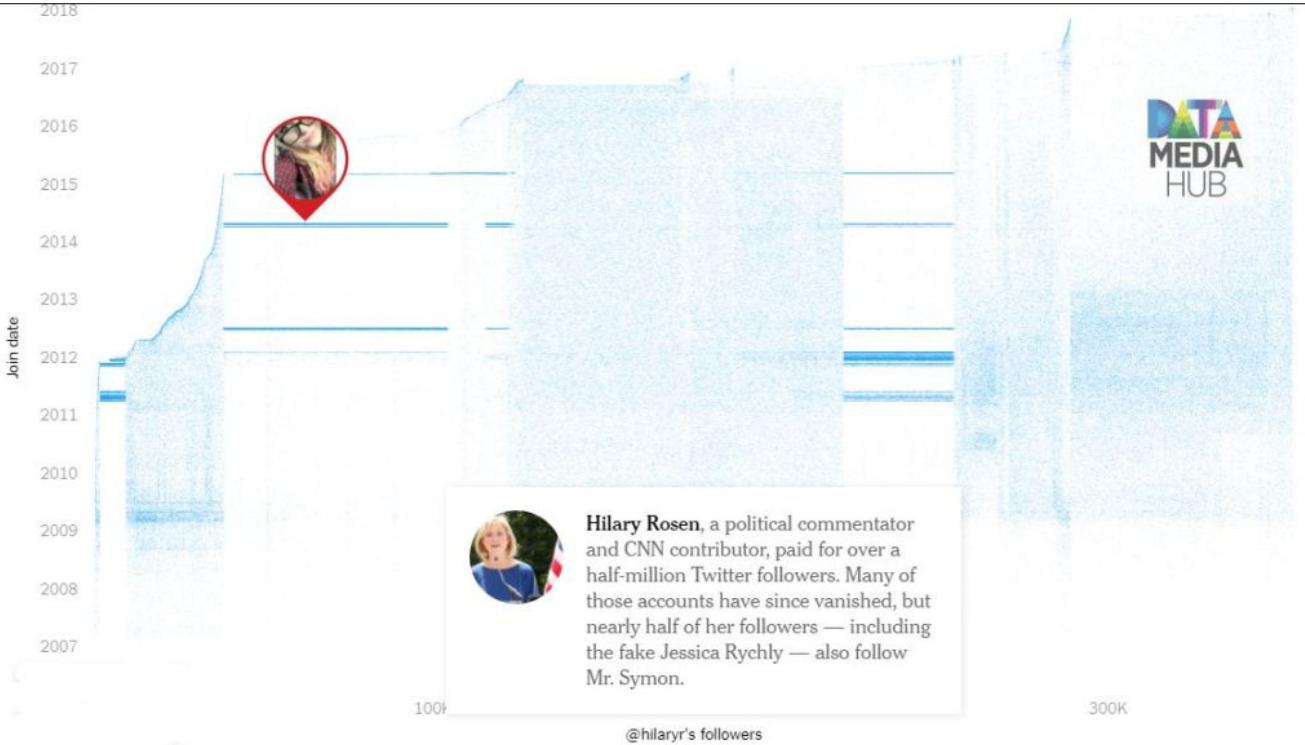
È insomma evidente che il lavoro svolto, sia in termini

prettamente giornalistici che in specifico riferimento alla [non] gestione dei social da parte dei publisher è fallimentare.

Sta a loro, a noi, cambiare rotta e invertire, hic et nunc, la tendenza cambiando diametralmente l'approccio sia a livello di contenuti che, soprattutto, di coinvolgimento delle persone. Le fanpage perderanno sempre più di rilevanza e questo, per quanto preoccupante nel breve periodo, è un bene. Cessiamo una volta per tutte l'attuale approccio basato sui click e mettiamo al centro le persone. Usciamo dalle nostre "paginette" ed entriamo in relazione veramente con le persone. Qualunque community vive di informazioni senza le quali implode, svanisce. Entriamo nelle communities, nei gruppi [non solo su Facebook, eh!] e forniamo loro notizie, informazioni, argomenti di loro interesse. Stabiliamo veramente una volta per tutte una relazione e creiamo spazi di confronto e discussione nei siti web per valorizzarla. Credo davvero non ci sia altra scelta.



La Fabbrica dei Follower – AKA Influencer Marketing de Noantri



Una società americana di nome [Devumi](#) ha raccolto milioni di dollari in un oscuro mercato globale per frodi sui social media. Devumi vende seguaci di Twitter e retweet a celebrità, aziende e chiunque desideri apparire più popolare o esercitare un'influenza online.

Basandosi su uno stock stimato di almeno 3.5 milioni di account automatizzati, ciascuno venduto più volte, la società ha fornito ai clienti più di 200 milioni di follower su Twitter, secondo quanto rilevato da un'indagine del New York Times, che bisogna assolutamente leggere sia per il contenuto che per vedere cosa e come produrre contenuti di elevatissima qualità.

Almeno 55.000 account utilizzano nomi, immagini del profilo, città d'origine e altri dettagli personali dei veri utenti di Twitter, compresi i minori, secondo l'analisi dei dati da parte del Times. Secondo [alcuni calcoli](#), ben 48 milioni di utenti attivi segnalati da Twitter – circa il 15% – sono account automatici progettati per simulare persone reali, sebbene la società sostenga che il numero è molto più basso. A novembre 2017, Facebook [ha rivelato](#) agli investitori di avere almeno il doppio degli utenti falsi rispetto a quelli

stimati in precedenza, indicando che fino a 60 milioni di account automatici possono effettuare il roaming sulla più grande piattaforma di social media del mondo.

Questi account falsi, noti come bot, possono aiutare a influenzare il pubblico della pubblicità e rimodellare i dibattiti politici. Possono frodare le imprese e rovinare la reputazione. Eppure la loro creazione e vendita cadono in una zona grigia legale. Il Times [ha esaminato](#) gli archivi aziendali e giudiziari che mostrano che Devumi ha più di 200.000 clienti, tra cui star della televisione, atleti professionisti, comici, oratori TED, e persino pastori, sacerdoti, e modelle.

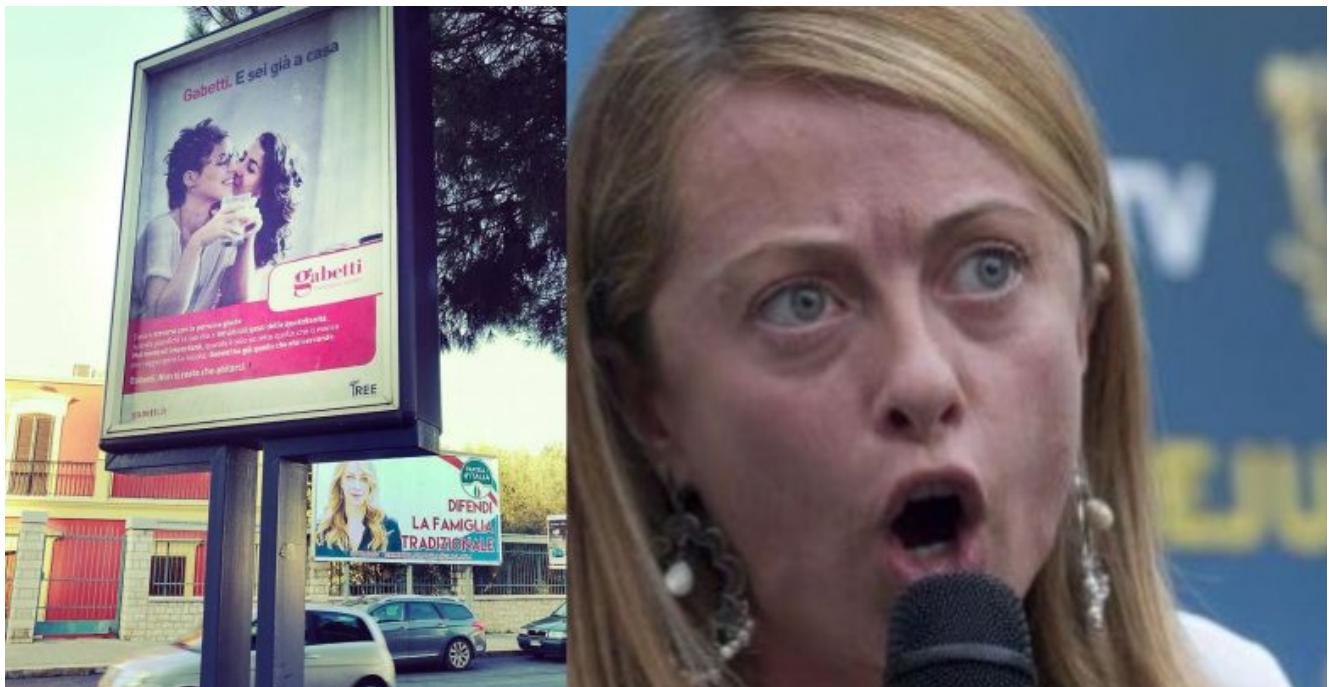
Nella maggior parte dei casi, i documenti mostrano che molte "celebrities" hanno acquistato i propri follower e fan. In altri, i loro dipendenti, agenti, società di pubbliche relazioni, familiari o amici hanno effettuato l'acquisto. Per pochi centesimi ciascuno – a volte anche di meno – Devumi offre [follower di Twitter](#), visualizzazioni su YouTube, riproduzioni su SoundCloud, il sito di hosting musicale e convalide su LinkedIn.

Ed ancora, secondo i dati raccolti da Captiv8, una società che collega influencer ai brand, un influencer con 100mila follower potrebbe guadagnare in media \$ 2.000 per un tweet promozionale, mentre un influencer con un milione di follower potrebbe guadagnare 20mila dollari.

«Allineandosi agli influencer, i marchi ricevono una forma di validazione peer-to-peer e riuscire là dove il marketing tradizionale spesso fallisce», spiega Brian Solis, tra le massime autorità a livello internazionale sul tema. Frase che già [la dice lunga sull'inutilità](#) delle celebrities al riguardo. Adesso abbiamo le prove di quanto questo sia vero e a breve pubblicheremo un'analisi ad hoc sull'Italia certi che anche in questo caso non mancheranno le sorprese.

Per evitare l'influencer marketing de noantri valutate, valutiamo, sempre la qualità e non solo la quantità, come avviene prevalentemente, di follower e fan.

L'immobiliare Gabetti sfotte Giorgia Meloni: sulla pubblicità una coppia lesbica!



Il franchising pubblica su Facebook il confronto con "la famiglia tradizionale"

La campagna elettorale in corso per le Politiche del prossimo marzo non smette di regalarci riso amaro, ma **meno male che Gabetti c'è**.

Avevamo già espresso disappunto verso la quasi totale assenza di temi LGBT nei programmi dei partiti, poi i **manifesti di Giorgia Meloni ci hanno ricordato che per il centrodestra l'unica famiglia è quella tradizionale**. Ebbene sì, a difendere la famiglia tradizionale con la leader di Fratelli d'Italia ci saranno Matteo Salvini e Silvio Berlusconi.



A scanso di equivoci, chi fra loro rappresenta meglio la famiglia tradizionale?

- convivente, una figlia fuori dal matrimonio;
- divorziato, un figlio dalla prima moglie e una da un'ex-convivente, attualmente convivente
- due divorzi (due figli dalla prima, tre dalla seconda), rapporti con una prostituta minorenne, protagonista delle "cene eleganti".

Che cosa fantastica la coerenza fra pubblico e privato nella politica italiana. **A regalarci una gioia è però giunta l'immobiliare Gabetti.**

Gabetti vs. Giorgia Meloni

"*Gabetti. E sei già a casa*" recita lo slogan pubblicitario. **Sui manifesti campeggia una coppia di donne innamorate.** Il caso vuole che qualcuno passi davanti ad un cartellone dell'agenzia immobiliare posizionato in modo involontariamente strategico. Sullo sfondo si nota infatti il manifesto elettorale di [Giorgia Meloni](#). "*Difendi la famiglia tradizionale*". Verrebbe da commentare: difendete sul serio la famiglia tradizionale, ma da chi la strumentalizza per diffondere odio e ignoranza.



Lo scatto fotografico è stato inviato all'agenzia, che non ha resistito alla tentazione di pubblicare un commento sulla propria pagina Facebook.

Casa è trovarsi con la persona giusta (chiunque essa sia) quando pianifichi la tua vita o nei piccoli gesti di quotidianità.

Non troviamo per nulla scontato, in un Paese come il nostro, che un franchising nazionale decida di esporsi in favore di *tutte* le famiglie. Tanti applausi a tutte quelle aziende che decidono di schierarsi pubblicamente sul lato giusto della storia!

Vladimir Luxuria e Giorgia Meloni, scoppia la pace su Facebook

Shike, il bike sharing senza stazioni cerca finanziatori per il “lucchetto smart”



Al giorno d'oggi, nonostante la vastità della proposta, le alternative all'uso dell'automobile per muoversi all'interno di città di dimensioni medio-grandi spesso sono ancora un po'"macchinose" e quindi poco accessibili da parte dei fruitori, alla ricerca di mezzi puntuali, rapidi, ecologici e facilmente accessibili (in termine di prenotazione, utilizzo e diffusione).

"Shike", progetto lanciato da **Mug Studio** di Parma, intende promuovere nuove forme di mobilità sostenibile e facilitare l'accesso ai servizi di **bike sharing**, permettendo la condivisione della propria bicicletta **senza stazioni** o

infrastrutture.

Nonostante l'assenza del servizio in molti comuni italiani, **i dati del 2016** dimostrano infatti che esiste un mercato florido, con oltre **200 città** nelle quali è attivo un servizio di bike sharing e dove vivono circa **13 milioni di italiani**, il 18% del totale.

“Shike” si inserisce in questo mercato e ne crea uno nuovo, rivoluzionando i classici servizi di bike sharing: grazie ad un innovativo **lucchetto “smart”**, **con GPS e sensori ambientali integrati**, Shike elimina le stazioni di parcheggio permettendo **nuovi modelli di condivisione del proprio veicolo** e gettando **le premesse per la creazione del più esteso servizio di bike sharing sul mercato**. I sensori integrati nel sistema permettono inoltre di raccogliere dati ambientali e **valutare la CO₂ risparmiata**, incentivando così comportamenti virtuosi.

I beneficiari del servizio sono i **privati cittadini**, sia quelli che utilizzano la bicicletta per spostamenti quotidiani (come ad esempio studenti, lavoratori, ecc.) sia quelli che la utilizzano solo in modo saltuario. **Parallelamente la startup intende avviare collaborazioni con enti pubblici e società private** (quali, ad esempio, realtà che si occupano di turismo sostenibile e territoriale).

Attualmente la startup sta attivando partnership con diversi produttori di biciclette italiani con i quali far partire **un progetto pilota in almeno una città di media popolazione italiana**. Al contempo sta contattando diverse realtà del territorio, sia in campo elettronico che in campo meccanico, per cercare di **sviluppare e brevettare il lucchetto “smart” proprietario**.

Mug Studio è una realtà giovanissima che nasce a **Parma a novembre 2016** dalla volontà di due neo-laureati di concretizzare e portare in vita le diverse idee concepite e perfezionate durante gli anni universitari. **Andrea Tommei**, background di studi economico, e **Andrea Cantore**, informatico, fondano uno **Startup Studio**: una sorta di “incubatore di sogni e di idee” che prova a trasformare i diversi progetti in

realtà. Il primo di questi loro progetti è anche quello che gli sta più a cuore: un servizio di mobilità condivisa e sostenibile, che possa permettere a ogni cittadino del mondo di spostarsi in bicicletta nel modo più semplice e comodo possibile.

A metà settembre 2017 il progetto Shike approda sulla piattaforma italiana di **crowdfunding Eppela** e viene selezionato dalla call di **Nastro Azzurro**: se il progetto raggiungerà il traguardo, ovvero riceverà i **5.000 euro di finanziamento** richiesti dai suoi due creatori, Nastro Azzurro finanzierà il progetto andando ad aggiungere a sua volta altri 5.000 euro

Il segreto della crescita di Facebook



Da poche centinaia di utenti fino ai due miliardi di oggi: l'espansione del social network sembra non avere mai fine.

ochi giorni dopo la sua nascita, Facebook aveva già alcune

centinaia di iscritti. Lo scorso giugno, il social network di Mark Zuckerberg ha raggiunto quota due miliardi di utenti attivi al mese. Un risultato raddoppiato nel giro di cinque anni dopo aver solcato, nel 2012, il traguardo di un miliardo. Si tratta di una crescita tanto veloce quanto, soprattutto, costante nel tempo. D'altra parte, come scrive Harry McCracken in un lungo articolo pubblicato su *Fast Company*, il colosso di Menlo Park si è sempre focalizzato su un unico obiettivo: come convincere sempre più persone a iscriversi al servizio.

Fin dall'inizio, lo sviluppo è stato guidato e indirizzato da un team composto da esperti di web marketing e analisti dei dati. Insomma, l'approccio è il seguente: capire e comprendere quali sono i bisogni degli utenti; se è necessario, anche anticiparli. Il *Growth Team* è nato nel 2007 e ha supervisionato e indirizzato tutte le innovazioni e i cambiamenti del social network. Dal lancio di Facebook Live al servizio Safety Check, passando per i droni a energia solare in grado di portare internet nelle parti più remote del mondo; fino al pulsante “donate” per le organizzazioni senza scopo di lucro o le campagne di crowdfunding. A guidare il loro operato, l'analisi dei comportamenti delle persone e delle loro abitudini. Informazioni che permettono agli analisti di creare modelli statistici in grado di prevedere i bisogni futuri degli utenti. “La nostra filosofia è quella di porci sempre un obiettivo in più. Quando nel 2007 avevamo toccato quota 70 milioni, ci siamo detti: non ci basta. E così, poco dopo, tutti hanno iniziato a immaginare come poter arrivare a 100 milioni”, ha detto alla stessa *Fast Company* Alex Schultz, manager del *Growth Team* fino al 2014.



La crescita di Facebook: in dieci anni è passato da meno di 200 milioni a due miliardi di utenti (fonte: Statista)
Il primo grande fattore di sviluppo di Facebook, ovviamente, è stata la lingua. Per potersi espandere, oltre all'inglese, il

social network si è reso il prima possibile disponibile anche in francese, spagnolo o tedesco. Ma non solo, anche in somalo o afrikaans. Senza dimenticare dialetti [come il sardo](#) o la lingua berbera Tamazight. E se è impossibile rendere alla perfezione le centinaia di idiomi disponibili, sono proprio gli stessi utenti a offrire traduzioni, ad esempio di concetti come ‘tag’ o ‘poke’.

Ma è l’approdo sullo smartphone ad aver favorito l’espansione globale del social network. Secondo gli ultimi [dati](#), relativi a dicembre 2016, sono più di un miliardo gli utenti attivi ogni giorno che accedono da un dispositivo mobile. Una crescita possibile solo se non si rinuncia a inseguire i potenziali utenti, anche se questi vivono in zone povere in cui la connessione è di scarsa qualità. Ed è per questo motivo che, nel 2011, Facebook ha acquisito Snaptu: una startup israeliana che aveva creato una versione leggera in grado di funzionare anche con telefoni meno potenti. Così è nato Facebook Lite: fruibile anche nelle zone poco coperte da internet. Solo nello scorso febbraio, il social network ha aggiunto [200 milioni](#) di nuovi iscritti provenienti da paesi come il Vietnam, il Bangladesh o la Nigeria.



La crescita degli utenti che ogni giorno utilizzano Facebook da mobile nel mondo (fonte: Statista)

Allo stesso tempo, coinvolgere nuovi utenti significa anche disegnare Facebook in modo che possa essere utilizzato intuitivamente da tutti coloro che si iscrivono per la prima volta con uno smartphone. Per questo motivo, negli anni sono cambiate anche piccole cose, più importanti di quanto potrebbero sembrare: nella schermata di login, al posto dello sfondo in blu, ci sono oggi immagini di persone che condividono foto o video; la frase “iscriviti a Facebook” è stata sostituita con “crea un nuovo account”, permettendo inoltre di sostituire la password senza prima scrivere quella

errata.

“Nel nostro lavoro teniamo conto di diversi aspetti: se gli utenti possiedono una casella di posta elettronica, se sanno cosa sia, se conoscono il wifi e se sanno che possono trovarlo in alcuni punti e in altri no”, spiega a *Fast Company*, il responsabile del settore Design Luke Woods. E siccome, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, in una famiglia è spesso presente un solo dispositivo per più persone, è diventato possibile passare da un account all’altro, senza ripetere l’accesso al proprio profilo.

L’analisi dei dati si sposa con quella dei bisogni reali degli utenti; per esempio quando si trovano in situazioni di pericolo. [Safety Check](#) è un servizio che, in caso di attentato terroristico o catastrofe naturale, permette di comunicare ad amici e parenti che si è sani e salvi. E anche questo prodotto è stato pensato e sviluppato in modo da poter convincere sempre più persone a iscriversi a Facebook. “Vogliamo avere un impatto nel mondo e per averlo dobbiamo pensare a servizi che funzionino”, afferma Naomi Gleit, la vice presidente della divisione dedicata al sociale.

Molto probabilmente, il futuro prossimo di Facebook potrebbe essere scritto nella realtà aumentata. Lo ha spiegato lo stesso Mark Zuckerberg, in un’[intervista](#) rilasciata a *Recode* lo scorso aprile: “Gli oggetti di cui abbiamo bisogno non devono necessariamente essere materiali. Vuoi giocare a un gioco da tavolo? Ti basta muovere le dita ed ecco il gioco. Vuoi guardare la tv? Non hai bisogno dello schermo, ma ti basta acquistare un’app da un dollaro per poterla vedere”. Il colosso di Palo Alto non ha ancora nei suoi piani la creazione di un modello di occhiali a realtà aumentata, ma sta aprendo la propria piattaforma agli sviluppatori in modo che possano creare nuove funzionalità per gli utenti. Il tutto con l’obiettivo di continuare a crescere, oggi, ma soprattutto

domani.