



Contenuti creati dagli utenti

Cerchiamo di spronare i nostri utenti a condividere contenuti da loro creati(foto,video,post) nei quali condividono le loro opinioni e la loro esperienza con i nostri prodotti. Questo rafforzerà la community già esistente ed incrementerà la fiducia dei potenziali clienti



Concorso Giveaway

Con questo genere di iniziativa potremmo convincere gli utenti a condividere con noi contenuti da loro creati.

Un'esempio potrebbe essere un concorso nel quale il contenuto più bello vince un buono sconto spendibile sul nostro store.

Andiamo così ad incentivare il riacquisto e a rafforzare la Community (Sostegno).



Contenuti utili e coinvolgenti

è importante creare post utili e coinvolgenti nei quali potremmo condividere opinioni, consigli e informazioni utili a dissipare eventuali dubbi dei nostri utenti e potenziali tali.

Sì potrebbe pubblicare anche piccoli video-tutorial utili per attirare l'attenzione





Partnership strategiche

Collaborare con altre aziende e/o influencer può aiutare a migliorare la reputazione del marchio andando ad attrarre nuovi potenziali clienti



Email Marketing

una strategia di email marketing ben pensata può consentirci di mantenere l'attenzione dei clienti già acquisiti comunicandoli informazioni e novità utili, ma anche convertire potenziali prospect in lead (senza intasargli la casella mail!).



Remarketing

Possiamo usare una strategia di remarketing per rivolgerci agli utenti che hanno visitato il nostro sito in passato ma non hanno effettuato alcun acquisto

