

Brand Attraction & Brand reputation:

Analizzare la situazione attuale:
raccogliere ogni dato disponibile

sulle opinioni dei clienti, le
recensioni, e i feedback sui social
media, per identificare eventuali
punti deboli;



WE
UNDERSTAND
YOUR
NEEDS

Ascolto attivo dei clienti:
è importante mantenere un canale di comunicazione aperto
con i clienti, per ascoltare i loro
timori e rispondere alle loro
domande

Gestione delle recensioni:
rispondere alle recensioni dei
clienti è fondamentale che siano
esse positive o negative è bene
affrontarle in maniera
professionale





Migliorare l'esperienza del cliente:
rendere l'esperienza del cliente il
più positiva possibile su tutti i punti
di contatto dal sito web passando
per i social fino all'assistenza clienti

Comunicazione chiara e trasparente: comunicare in
maniera chiara e trasparente i
valori del brand e l'obiettivo
attraverso tutti i canali;



Allianze strategiche:
collaborare con altre aziende o
influencer per migliorare la
reputazione del marchio ed
allargare il pubblico

Aumentare la fase d'acquisto

Ancora trasparenza:

è importante fornire informazioni chiare sul prodotto, prezzi politiche di reso e tempi di consegna



ottimizzare il sito web:

il sito deve essere ben progettato facile da navigare e mobile-friendly. per i visitatori deve essere semplice ed intuitivo trovare ed acquistare i nostri prodotti

Recensioni e testimonianze:

le recensioni positive da parte di clienti soddisfatti possono influenzare la decisione d'acquisto. spingiamo i clienti a lasciare recensioni e mostriamole su nostro sito



Aumentare la fase d'acquisto

Offrire incentivi:

utilizzare sconti, promozioni o offerte speciali per invogliare i clienti all'acquisto, come per esempio sconti su acquisti multipli o scontistiche per nuovi clienti



Ottimizzare una strategia di marketing efficace

Utilizzare tutti i mezzi a nostra disposizione dal marketing online passando per il social media marketing fino all'email marketing per promuovere il nostro prodotto





Aumentare la fase di sostegno

Fornire un ottimo servizio clienti:

è importante la formazione del personale per offrire un servizio clienti sempre rapido, efficace e cordiale, che sappia rispondere ad ogni dubbio e preoccupazione del cliente

Create una community

Se il prodotto ha un seguito è bene creare una comunità online come per esempio un gruppo social, dove i clienti possono condividere le proprie esperienze e ottenere supporto

Fornire contenuti utili

Fornire risorse utili come guide, tutorial o articoli correlati al nostro prodotto. Questo può aiutare il potenziale cliente a chiarire eventuali dubbi sul nostro prodotto e massimizzarne il valore





Aumentare la fase di sostegno

miglioramento e aggiornamento

è bene continuare a lavorare sul miglioramento del proprio prodotto e alla creazione di nuovi, mantenendo regolarmente aggiornati gli utenti;

Rispondere ai feedback

è importante prendere sul serio i feedback dei clienti e utilizzarli per migliorare, e comunicare a quest'ultimi le azioni che intendi intraprendere

Partecipare a fiere ed eventi

se è possibile prendere parte a fiere o eventi di settore è bene farlo per rafforzare il legame con la propria community





contenuti social

Contenuto creato dagli utenti:

condividere recensioni o contenuti creati dagli utenti (foto, post, videorecensioni), può aiutare ad incrementare la fiducia in nuovi potenziali clienti

Post coinvolgenti

creare post accattivanti, coinvolgenti e pertinenti, dove possiamo condividere storie personali, consigli, opinioni e informazioni utili che si collegano ai valori del nostro brand, senza dimenticarci di usare foto e video efficaci che ci aiutino nella veicolazione del messaggio

Concorsi Giveaway

Concorsi di questo tipo possono incentivare l'interazione e la condivisione da parte della community





contenuti per motori di ricerca

Articoli di Blog:

Scrivere articoli informativi approfonditi che rispondano a dubbi e perplessità della community, utilizzando parole chiave adatte per migliorare la visibilità nei motori di ricerca.

Video didattici

Creare dei video tutorial da caricare su Youtube e/o altre piattaforme, andando ad ottimizzarne il titolo la descrizione per le parole chiave adeguate

Whitepapers e Guide

realizzare risorse approfondite, come queste può aiutare a dimostrare l'esperienza del nostro Brand





Esempi di copy

*Per tutti i tipi di pelle
il nostro deodorante naturale è adatto a
chiunque e per tutti i tipi di pelle
=pellesensibile =pertutti =deodorantebio*

*Senza profumo ma con efficacia
niente profumo, solo freschezza duratura,
grazie alla nostra innovativa formula Deodorant
elimina i batteri che causano il cattivo odore
garantendoti una freschezza duratura
=deodorantebio =bodycare =pellesensibile
=vegan =naturaldedelicato*

*Stay fresh, Stay Nature
mantieniti fresco anche nelle giornate
più calde, ma fallo in modo naturale e
sostenibile grazie al nostro deodorante
100% vegano confezionato con plastica
riciclata =plasticfree =vegan
=crueltyfree =deodorantebio*

