

**MARKETING PLAN
PRATICO PER DEOROD**

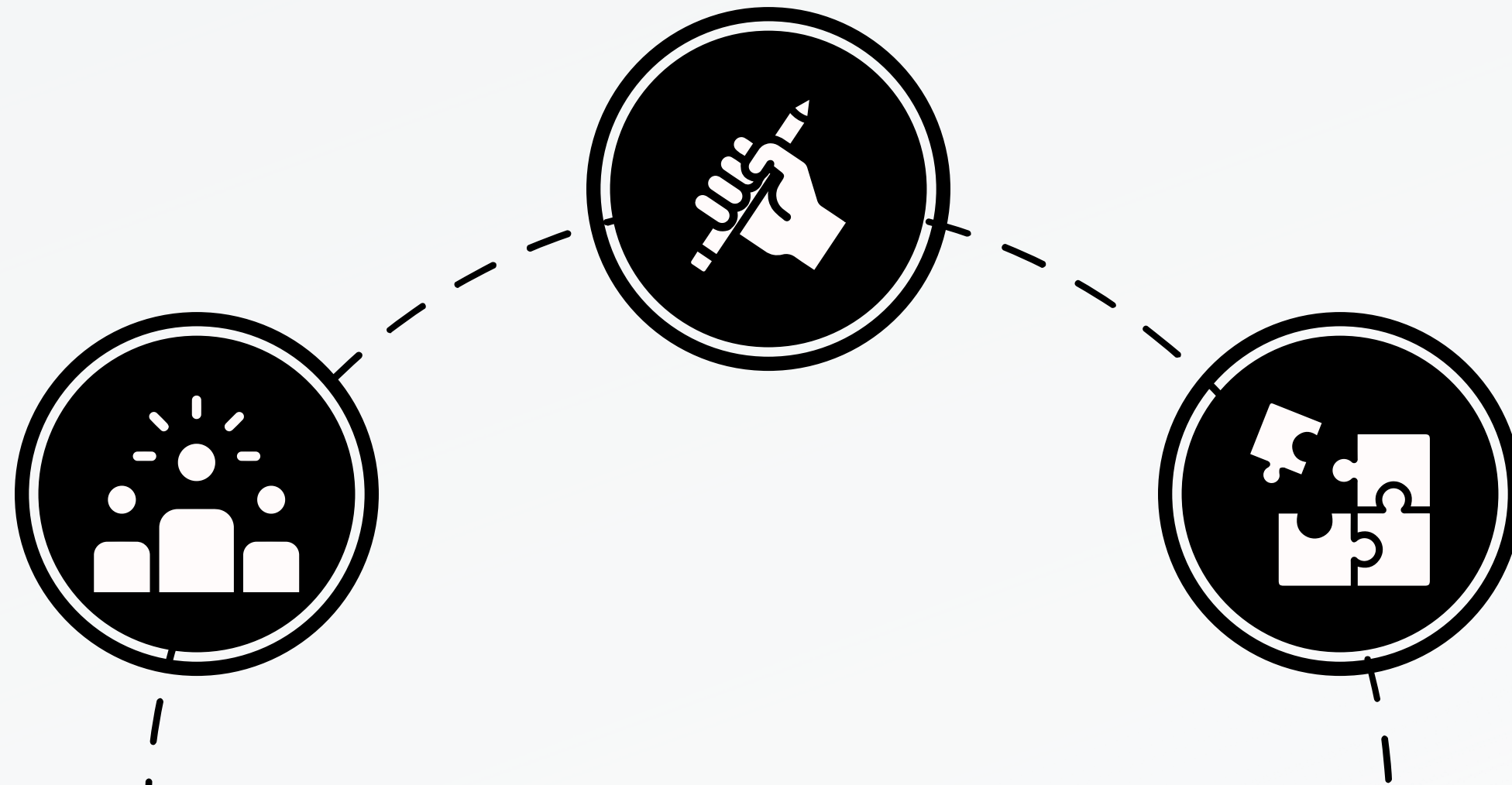


SITUAZIONE ATTUALE

Vendita
effettuata & 3 prodotti totali
esclusivamente in
e-commerce



Lancio prodotto e
miglioramento
delle prestazioni
del negozio



STRATEGIA



Il cliente deve affezionarsi al brand e deve essere fiero di comprare da noi.
Dovremo guidare i customer tramite una strategia che permetterà la vendita di tutti e 3 i prodotti a ogni singolo cliente.

STRATEGY N°1




La presenza sui social ormai non è fondamentale, è obbligatoria.
Creeremo delle campagne di marketing omnicanale o quasi, coprendo FB, Instagram e Tik Tok.

STRATEGY N°2



Nonostante il flusso di entrata principale rimane sicuramente l'e-commerce, un ulteriore modo per lanciare il prodotto al meglio e ingrandire l'attività sarà contattare farmacie e erboristerie per proporre collaborazioni.

STRATEGY N°3



Mentre per FaceBook useremo le ads, effettuando quindi delle campagne tramite **inserzioni**, su Instagram e su Tik Tok ci muoveremo tramite l'**Influencer Marketing**.

Contatteremo diversi Influencer stringendo collaborazioni, e promuovendo così i nostri prodotti.

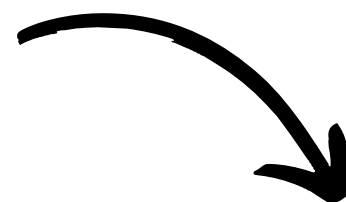
L'Influencer Marketing è **estremamente** efficace se la nicchia dell'Influencer e l'Influencer stesso sono in linea con il brand sponsorizzato.

Ora capiamo come portare i customer a comprare tutti e 3 i prodotti.

Ecco come guideremo il cliente in modo da vendere tutti e tre i prodotti:

Per chi compra la nuova crema, uno sconto del 25% sul secondo acquisto. Bisognerà usare il codice sconto fornito o dall'influencer, o dalle ads in sè, a seconda della piattaforma.
Inoltre, sarà necessario iscriversi alla newsletter di Deorod tramite email

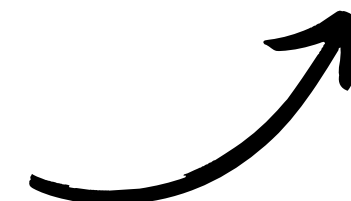
PRODOTTO 1



Acquistato il secondo prodotto con lo sconto precedente, aspettare qualche giorno per poi proporre un'offerta esclusiva sul terzo prodotto, tramite email marketing.

Un 20% di sconto incentiverà sicuramente il cliente all'acquisto

PRODOTTO 2



A questo punto il cliente avrà acquistato tutti e 3 i prodotti, quindi la cosa da fare adesso sarà curarlo e "coccolarlo" in modo da renderlo fedele al brand, in modo che in futuro ricompri i prodotti

PRODOTTO 3