



# CREARE ADVOCACY

**Allo stesso modo, ci sono altre azioni specifiche che dovremo fare per creare Advocacy e fidelizzare i clienti:**

## **Mantenere il contatto**

Mandare email targhettizzate ai clienti, invitare ad iscriversi alla newsletter e ripescare anche sui social con ulteriori offerte, fare in modo che il customer non si dimentichi di noi dopo l'acquisto.

## **Fare regali inaspettati ai clienti**

Ad esempio, mandare una fiala di un prodotto secondario, insieme al prodotto principale ordinato senza dire nulla al customer, o, allo stesso modo, dopo magari il terzo o quarto acquisto, spedire un prodotto totalmente in regalo. In'oltre, bigliettini e dediche personalizzate migliorano il processo di fidelizzazione del cliente, che si sente "curato" dal brand.

## **Proporre delle offerte esclusive per i clienti più affezionati al Brand**

Creare offerte molto esclusive e convenienti, specificando che quest'ultime vengono proposte solo ai clienti più affezionati, dando un senso di appartenenza e fidelizzando il customer.

Anche qui, far regali inaspettati nei primi ordini e anche nei successivi, in modo da fidelizzare il cliente e creare tantissima advocacy.

## **Creare una campagna apposita per l'Advocacy**

Creare una campagna social che punti esclusivamente all'aumentare l'advocacy, inoltre un'altra idea potrebbe essere attuare una strategia organica come un contest, con dei prodotti in regalo.