



AM7 Marketing



# Strategia E-COMMERCE

---

**URL:**

<https://abcab7.myshopify.com/>

**Password:**

**laepoh22**

# R I E P I L O G O

---

**03**

Funnel di  
marketing

**04**

Fase  
Consapevolezza

**05**

Fase Interesse

**06**

Fase  
Considerazione

**07**

Fase Decisione

**08**

Fase Azione

**09**

Fase  
Fidelizzazione

**10**

Esempi di utilizzo  
di app

**11**

Esempi di utilizzo  
Klaviyo

**12**

Esempi di utilizzo  
Email

**13**

Esempi di utilizzo  
di app Inbox

**14**

Esempi di utilizzo  
di Avada, Fera e  
Trusted Site

## Funnel DEOROD



# FUNNEL DI MARKETING

Il marketing funnel, noto anche come "conversion funnel" o "sales funnel" in inglese, è un concetto che rappresenta il percorso che un potenziale cliente compie dall'interazione iniziale con un brand fino alla conversione in cliente effettivo. Questo modello è utilizzato nel campo del marketing per descrivere e analizzare le fasi attraverso le quali passano i consumatori durante il processo di acquisto. Si divide in 6 fasi: consapevolezza, interesse, considerazione, decisione, azione, fidelizzazione.

# Fase CONSAPEVOLEZZA

In questa fase, i potenziali clienti diventano consapevoli dell'esistenza del tuo prodotto o servizio, spesso attraverso pubblicità, social media, o contenuti informativi.



## Contenuti e ads sui social

Possiamo creare campagne di ads sui maggiori social (Instagram, Facebook, ecc.) e creare contenuti nei nostri profili, che possano avvicinarci ai nostri potenziali clienti.



## Campagne sui Search Engine

Basandoci anche su quello che offrono i nostri competitor, lanciamo campagne di ads sui search engine per attrarre utenti adatti al nostro business, potendo targetizzare in base all'interesse. Sfruttare le Keywords adatte, dopo un attento studio, è importantissimo.



## Contenuti sul nostro blog

Dobbiamo scrivere articoli sul nostro blog, sia sugli ingredienti che utilizziamo, ma anche sui nostri prodotti. Parlare del fatto che i nostri articoli siano tutti prodotti con ingredienti bio, vegani e 100% sostenibili, attrarrà una particolare nicchia di clienti.

# Fase INTERESSE

In questa fase, i consumatori mostrano un interesse più approfondito nei prodotti. Potrebbero cercare ulteriori informazioni, iscriversi alla newsletter o interagire con il contenuto del sito.

## Rendere disponibili i codici sconto

Nella homepage è importante includere banner con coupon dedicati, per invogliare il cliente ad effettuare l'acquisto. Sarebbe opportuno inviare gli sconti anche dopo l'iscrizione alla newsletter. Con l'utilizzo di Fera (App di Shopify), ad esempio, dopo la prima recensione di un prodotto, in automatico, viene inviato un coupon.

## Spingere sull'iscrizione alla newsletter

Includere Call to action sul sito, per spingere gli utenti ad iscriversi alla newsletter. Non solo otterremo leads, ma potremmo trasformarli in prospect e successivamente in customer. Insomma, da semplici utenti potremmo ottenere dei clienti fissi.

## Creare bundle di prodotti

Vendere i prodotti in set, stimolerà l'interesse dei clienti ad acquistare sul nostro sito. Ovviamente i set dovranno essere scontati rispetto ai singoli prodotti per poter effettivamente interessare agli utenti.

## Coinvolgimento sui social

Dobbiamo coinvolgere i follower con contenuti interattivi, sondaggi e domande. Prendere ispirazione dalle idee del pubblico può essere una buona idea anche per eventuali nuovi prodotti.

# Fase CONSIDERAZIONE

In questa fase, i potenziali clienti stanno valutando attivamente il prodotto rispetto ad altre opzioni sul mercato. Potrebbero confrontare prezzi, leggere recensioni o partecipare a webinar informativi.

## Premiare le recensioni dei clienti

Come detto nel precedente capitolo, dobbiamo premiare la prima recensione con un coupon, sarà un incentivo a farci lasciare 5 stelle. L'app Fera (applicazione adibita alle recensioni) lo farà in automatico. Questo perché le recensioni sono vitali, visto che i potenziali clienti confronteranno il nostro store e prodotto con quelli dei competitor.

## Ads e email automatiche

Impostare email automatiche tramite le automazioni di Shopify, in caso di visualizzazione e non acquisto di prodotti, oppure di abbandono del carrello o check-out. Potremmo proporre codici sconto in per assicurarci del compimento dell'acquisto. Oltre questo, potremmo creare campagne di ads specifiche sui prodotti visualizzati dai potenziali clienti.

## Assistenza clienti ben strutturata

Dobbiamo assicurarci che i canali di assistenza clienti siano facilmente accessibili per rispondere a domande e risolvere problemi. L'installazione di un bot per coprire gli orari non lavorativi è necessaria. Anche un campo FAQ è molto importante.

## Confronti coi competitor tramite i social

Possiamo creare contenuti sui nostri profili social, come tabelle comparative che mettano in evidenza i vantaggi dei nostri prodotti rispetto a quelli della concorrenza e spiegare le differenze chiave tra i nostri prodotti e altri sul mercato.

# Fase DECISIONE

Il consumatore è pronto a prendere una decisione di acquisto. Potrebbe essere influenzato da offerte speciali, garanzie di soddisfazione, o altri fattori che spingono alla conversione.

## Checkout e pagamenti ottimizzati

Devono essere disponibili vari metodi di pagamento sicuri e arrivare al checkout dev'essere semplice e rapido. Il cliente non deve perdere tempo in passaggi inutili, deve arrivare al pagamento senza problemi. Questo farà in modo che non cambi idea nel processo di acquisto.

## Garanzia di soddisfazione

Offriamo un campioncino gratuito di ogni prodotto, col metodo try and buy, in modo tale che il cliente possa provare e poi successivamente tenere il prodotto se soddisfatto. Allo stesso modo i resi e rimborsi devono essere disponibili e semplici da eseguire, in modo tale che il cliente abbia la sicurezza di poter acquistare da noi e poterci ripensare dopo. Questo dà una garanzia al cliente.

## Email automatiche

Anche in questo caso è opportuno mantenere l'automazione nel caso in cui un cliente abbandoni checkout o carrello. Proporre i coupon è un incentivo a cui il cliente non rinuncerà facilmente. Ovviamente dobbiamo far percepire una esclusività e soprattutto scadenza, in modo tale da far venire fretta.

## Certificazione TrustedSite

Ottenere la certificazione è importante perché elimina dubbi sulla effettiva affidabilità del nostro brand.

# Fase AZIONE

Questa è la fase in cui il consumatore effettua effettivamente l'acquisto o compie un'azione desiderata, come la registrazione a un servizio.



## Email post-acquisto personalizzata

Inviare e-mail di conferma d'ordine con dettagli personalizzati sull'acquisto e ringraziamenti. Allo stesso modo includere prodotti simili o migliori per proporre cross-sell e up-sell o addirittura aggiungere un coupon sconto.



## Richieste di recensioni e feedback

Chiediamo e incentiviamo le recensioni, come già detto, sono importantissimi nelle prime fasi del funnel e ci aiutano a migliorare eventuali difetti dei nostri prodotti. In più fanno sentire il cliente coinvolto



## Condivisione sui social

Dare ai clienti la possibilità di condividere i loro acquisti sui loro social media tramite un link di condivisione. In tal senso sarebbe opportuno ricondividere sulle stories dei nostri profili social questi acquisti. Fornire un hashtag e farci taggare è importante per ottenere pubblicità gratuita.



## Programma di punti fedeltà (Club DEOROD)

Ad ogni acquisto, iscrivendosi al Club, i clienti otterranno punti che poi si trasleranno in sconti. Nel prossimo punto verrà descritto il modo in cui potremmo finalizzarli ancora di più e ottenere anche nuovi clienti grazie a loro.

# Fase FIDELIZZAZIONE

Dopo l'acquisto, il focus si sposta sulla fidelizzazione del cliente. Questa fase mira a mantenere il cliente soddisfatto, incoraggiare acquisti ripetuti e promuovere il passaparola positivo.

## Programma di punti fedeltà (Club DEOROD)

Grazie al Club, i clienti avranno un codice univoco da condividere con i propri amici, che fornirà uno sconto per il primo acquisto. Al compimento dell'acquisto del cliente a cui è stato fatto il referral, il membro del Club riceverà uno sconto tutto per lui, di 6 euro su un minimo di 35 euro di spesa. Inoltre i membri del Club ricevono email personalizzate con le migliori offerte e inviti agli eventi riservati nel nostro store fisico.

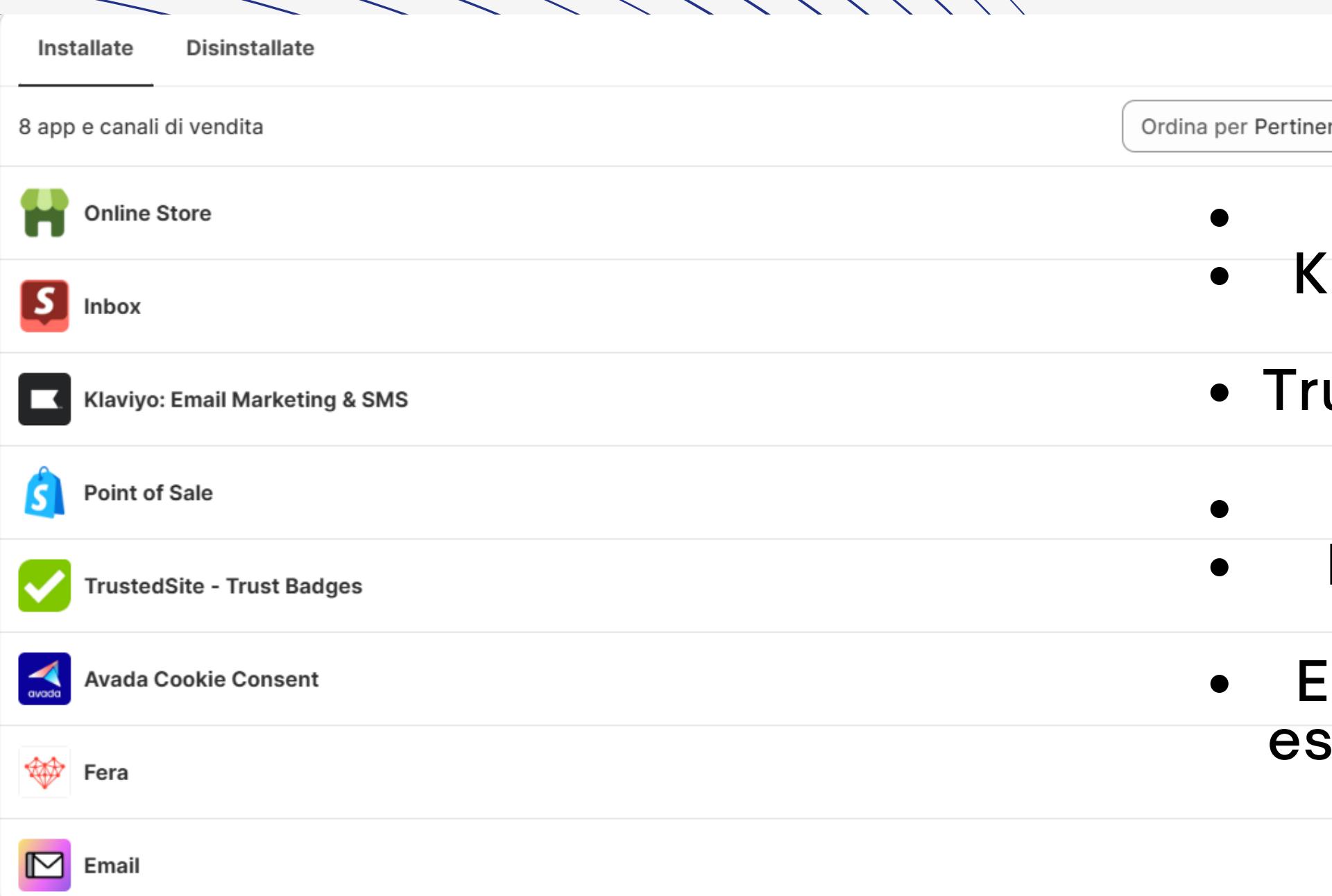
## Costruzione di una community

Creare gruppi sociali o forum online dove i clienti fedeli possono condividere esperienze, consigli e suggerimenti e in più organizzare eventi esclusivi, virtuali o fisici, per la community.

## Esperienze personalizzate

Utilizzare dati storici per offrire raccomandazioni di prodotti personalizzate basate sugli acquisti precedenti e adattare il contenuto del sito, delle e-mail e dei social media alle preferenze individuali dei clienti.

# Esempi di utilizzo app



The screenshot shows a mobile application store interface with the following elements:

- Installate** (Installed) and **Disinstallate** (Uninstalled) buttons at the top.
- A header bar with the text "8 app e canali di vendita" (8 apps and sales channels).
- A button labeled "Ordina per Pertinenza" (Sort by Relevance) with a dropdown arrow.
- A list of installed apps:
  - Online Store** (Icon: green storefront)
  - Inbox** (Icon: red envelope)
  - Klaviyo: Email Marketing & SMS** (Icon: black banner)
  - Point of Sale** (Icon: blue shopping bag)
  - TrustedSite - Trust Badges** (Icon: green checkmark)
  - Avada Cookie Consent** (Icon: blue triangle)
  - Fera** (Icon: red diamond)
  - Email** (Icon: yellow envelope)

On the right side of the slide, there is a large list of bullet points describing various app functions:

- ...Inbox serve per abilitare la chat sul sito
- Klaviyo per automatizzare email, ma anche per i ... pop-up, come quello presente sul sito
- TrustedSite dà al cliente la garanzia che il sito sia affidabile
- Avada gestisce la parte relativa ai cookies
- Fera è adibita alla parte delle recensioni e ha funzioni di automazione
- Email dà la possibilità di creare automazioni, gli esempi saranno mostrati nelle pagine successive ...

# Esempi di utilizzo Klaviyo

**SBLOCCA UNO SCONTONE DEL 15%**

Iscriviti alla newsletter per ricevere il 15% di sconto sul tuo primo ordine e per avere accesso esclusivo alle nostre migliori offerte!

Email

**Iscrivimi**

**NO, GRAZIE**

Created with klaviyo

**GRAZIE PER ESSERTI ISCRITTO!**

Conferma la tua iscrizione e poi usa il codice del 15% sul tuo primo ordine.

**LXXPF6NC**



Grazie per aver  
acquistato da noi!



Abbiamo davvero a cuore tutti i nostri clienti, ecco perché volevo inviarti questo breve ringraziamento per aver sostenuto la nostra attività.

Se hai delle domande prima dell'arrivo dell'ordine, non esitare a contattarci. Siamo sempre felici di fare il massimo per aiutarti.

Speriamo di rivederti presto!

[Visita il negozio](#)

Non dimenticare di seguire i nostri canali social per ricevere aggiornamenti su ultimi prodotti e novità.

[Instagram](#)

[Facebook](#)

**DEOROD** Organic Cosmetics  
Via Premuda 11  
09122 CAGLIARI CA  
Italia  
+390210000000

Avvia la risposta

© 2023 DEOROD Organic Cosmetics

## Welcome new subscribers I lì diamo il benvenuto

Ciao, siamo felici di averti qui! Goditi questo sconto sul tuo primo acquisto.

[Applica sconto](#)

### Bestseller



Deoxys crema deodorante bio  
5,00 €



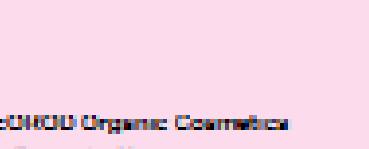
Deosex Deodorante Roll-on Bio  
1,00 €



Deofresh Sapone liquido bio  
3,50 €



Deoact saponetta solida bio  
3,00 €



ECOHOO Organic Cosmetics  
Via Premuda 11  
09122 CAGLIARI CA  
Italia  
+390210000000

Avvia la risposta

© 2023 DEOROD Organic Cosmetics

## Torna con noi

Xao, non ti vediamo da un po'. Per questo abbiamo deciso di riporti un'offerta speciale da utilizzare con il tuo prossimo acquisto.

## Customer winback

### OFFERTA SPECIALE

### 10% di sconto sulle 2 collezioni

Utilizza il codice: **COMEBACK10** al check-out o clicca sul link sottostante per applicare automaticamente lo sconto all'ordine.

[Applica sconto](#)

### Hai bisogno d'ispirazione?



Deoxys crema deodorante bio  
5,00 €

Deosex Deodorante Roll-on Bio  
1,00 €



Deoact saponetta solida bio  
3,00 €

Deofresh Sapone liquido bio  
3,50 €

[Acquista ora](#)

## Esempi di utilizzo app Email

Hai lasciato degli articoli nel carrello

### — Abandoned cart

Fatti un regalo, bastano un paio di click e l'ordine ti verrà inviato



Deoxys crema deodorante bio  
Quantità: 1



Deosex Deodorante Roll-on Bio  
Quantità: 1

[Completa l'ordine](#)

### Il tuo carrello è pronto per il check-out

### Abandoned checkout

Articoli lasciati nel carrello



Deoxys crema deodorante bio  
Quantità: 1



Deosex Deodorante Roll-on Bio  
Quantità: 1

[Continua il check-out](#)

[Visita il nostro negozio](#)

### Noti qualcosa che ti è piaciuto?

### Abandoned product browse



Deorod

[Visualizza prodotto](#)

### Dai un'occhiata a questi prodotti di tendenza



Deoact saponetta solida bio  
Deofresh Sapone liquido bio  
Deosex Deodorante Roll-on Bio

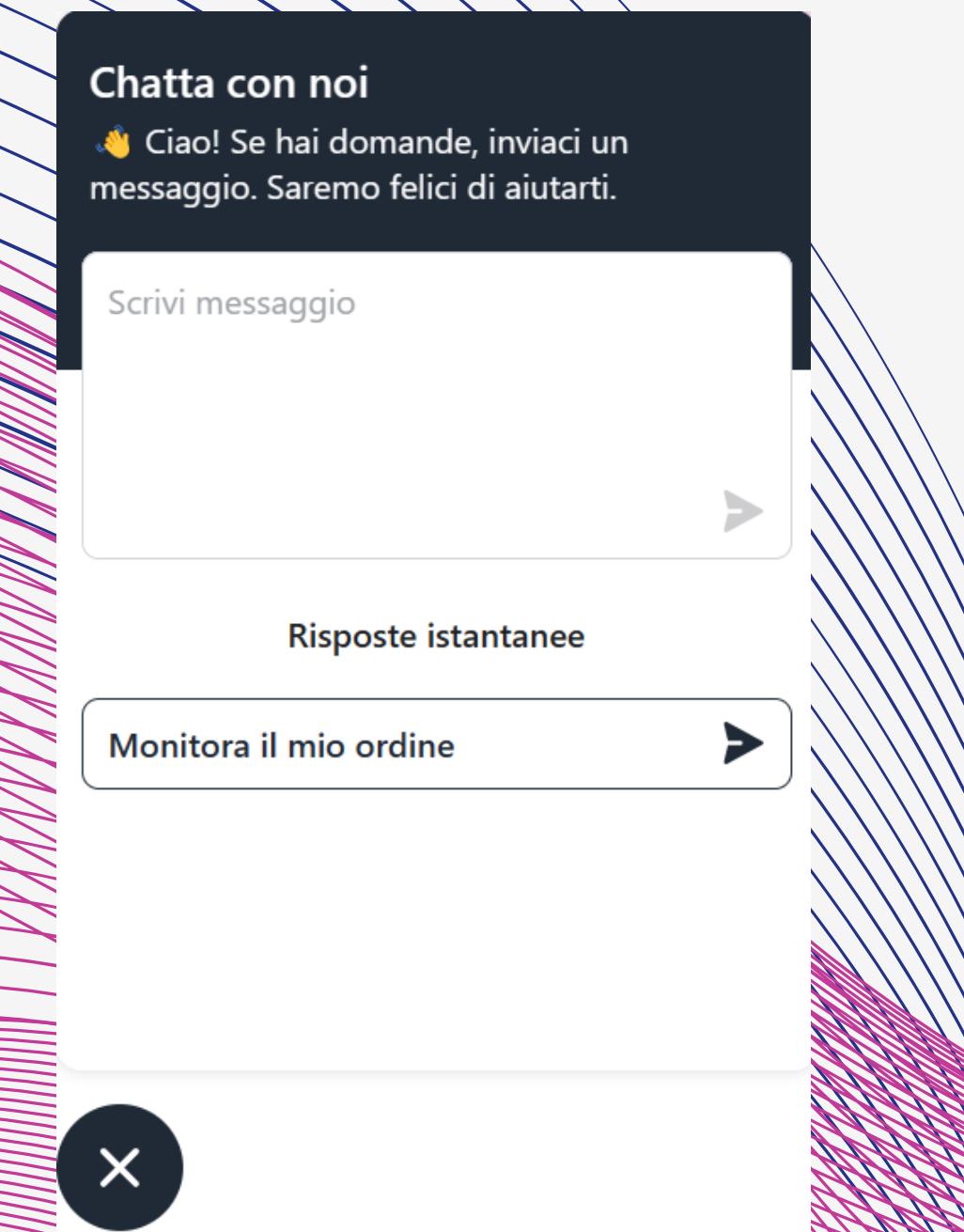
[Continua lo shopping](#)

DEOROD Organic Cosmetics

Via Premuda 11  
09122 CAGLIARI CA  
Italia

[Avvia la risposta](#)

# Esempi di utilizzo app Inbox



The screenshot displays a customer profile and a conversation history. The profile section for "am7diecast@gmail.com" (Customer) includes a "Profile" tab, "Manage" link, and details: "Customer for 2 days", "Subscribed", "Ponteranica, 25", "2:23 PM local time", and "Add note". The conversation section shows a message from "DEOROD Organic Cosmetics" starting a conversation from an online store. It also shows a message from "am7diecast@gmail.com" at 2:22 PM, followed by a message input field and a "Send" button. The status bar indicates "Today".

am7diecast@gmail.com >  
Customer

Profile x

am7diecast@gmail.com Manage

Customer for 2 days

Subscribed

Ponteranica, 25  
2:23 PM local time

Add note

Conversation details

Status Open

Assignee None

Source Online store

Created December 4th, 2023

Conversation started from online store

am7diecast@gmail.com (Italia) ha un messaggio per te dalla pagina DEOROD Organic Cosmetics.

Today

am7diecast@gmail.com è stato collegato al cliente esistente am7diecast@gmail.com.

Ciao, voglio parlare con un operatore

2:22 PM

Write message...

Send

# Esempi di utilizzo Avada, Fera e Trusted Site

Questo sito utilizza i cookies per fare in modo che tu abbia la miglior esperienza con noi. [Scopri di più.](#)

Rifiuto Accetto

AVADA

Ehi Gianni,

FERA

Ecco il tuo 10% sconto per l'invio di contenuti al nostro sito:

FERA-23462952DOM

Usa il mio sconto

Grazie per essere così fantastico!

TrustedSite® Verifica »

**abcab7.myshopify.com**  
Il sito ha ricevuto le seguenti certificazioni.

Certificato sicuro Certificato

Azienda verificata Certificato

Protezione dei dati Certificato

Informazioni sull'azienda

Informazioni su TrustedSite

Quanto è affidabile questo sito?  
(per niente) 1 2 3 4 5 (molto)

TrustedSite® Certificato Secure



AM7 Marketing

GRAZIE