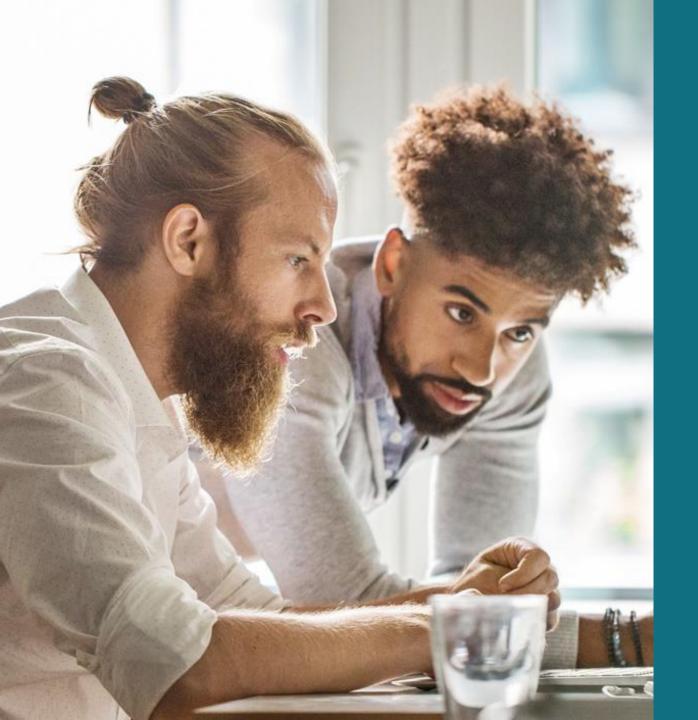




CONTROMISURE PER L'AUMENTO DEL MARGINE SULLE SPESE DI ADVERTISING

Per aumentare la percentuale delle persone che acquistano i nostri prodotti, e di conseguenza aumentare il profitto, possiamo effettuare varie mosse per aumentare la fase di acquisto e riacquisto e soprattutto la fase di sostegno e passaparola. Di seguito presentiamo varie manovre effettuabili per poter aumentare il PAR (Purchase Action Ratio) ovvero la capacità di un'azienda di trasformare la brand awareness (conoscenza del brand) in acquisto e il BAR (Brand Advocacy Ratio) che è la capacità di trasformare la brand awareness in brand advocacy (indicatore di fedeltà al brand). L'aumento del tasso di PAR e BAR sarà ciò che farà migliorare il nostro fatturato diretto e indiretto.





AUMENTO DELLA FASE DI SOSTEGNO

- Email marketing basato sul remarketing (leads già ottenute)
- Piano di punti per ogni amico portato all'acquisto sul nostro sito (Club DEOROD)
- Comunicazione attiva tramite social con i nostri clienti, con contenuti stimolanti
- Codici sconto offerti tramite collaborazione con influencer

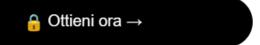
Esempio di Email Marketing



CREMA DEODORANTE BIO

Sconto del 30% solo oggi

La nostra crema deodorante è prodotta con ingredienti 100% naturali, non ha profumazione, è vegana e rispetta sia la tua pelle, sia i tuoi vestiti. Non avrai più problemi di sudorazione e cattivo odore. Approfittane subito, per le prossime 24 ore abbiamo abbassato il prezzo, la crema andrà sold-out a breve!



RISULTATI OTTENIBILI TRAMITE LA STRATEGIA

Con il corretto svolgimento delle strategia per aumentare la fase di acquisto (e riacquisto) otterremo nuovi clienti e non solo, avremo dei clienti che effettueranno più acquisti, avvicinandoci all'obiettivo di ottenere clienti fidelizzati. Ciò ci consentirà di ottenere un profitto netto, senza dover spendere ulteriori fondi sull'advertising. Il passo successivo per fidelizzare i clienti sarà lo svolgimento della strategia di sostegno (e passaparola) che ci consentirà di farci pubblicizzare dai clienti stessi, offrendo in cambio sconti tramite il nostro piano fedeltà 'Club DEOROD'.

