**FASE 1: *scelta del funnel di conversione***

Parentesi grafica si adatta al modello AIDA con l’intento di riuscire a guidare i clienti attraverso il processo di acquisto. Il modello si serve dell’attenzione, dell’interesse, del desiderio e dell’azione.

Parentesi grafica tramite i suoi lavori innovativi e creativi vuole attrarre il cliente, attraverso progetti grafici sempre più personalizzati e ricchi di dettagli, in modo da stimolare il desiderio di voler acquistare i nostri prodotti, prenotandoli online o acquistandoli in negozio.

Ed è proprio in questo modo che Parentesi Grafica segue il modello AIDA per accompagnare i clienti dal primo interesse alla scelta finale che consente l’acquisto.

**FASE 2 : *strategia multicanale e omnicanale***

**Social media strategy**

Parentesi grafica adotterà una strategia omnicanale per garantire un'esperienza fluida su tutti i canali. Utilizzerò Instagram, Facebook e TikTok per mostrare i nostri lavori, comunicare tutte le offerte e i vari aggiornamenti. Allo stesso tempo, Parentesi Grafica avrà un proprio e-commerce che aiuterà i clienti a esplorare i prodotti come se fosse una vera e propria vetrina online. Con questa strategia, i clienti potranno interagire passando da un canale all’altro in maniera fluida e coerente.

**Tono di voce**

Parentesi Grafica utilizzerà sicuramente un tono di voce coinvolgente, amichevole e diretto, in modo tale da rendere l’esperienza con i clienti il più piacevole e serena possibile. Dunque l’obbiettivo è quello di far sentire il cliente a proprio agio creando un legame mentre offriamo soluzioni creative e professionali.

**Seo e search engine marketing.**

Alla base della domanda diretta del mio brand, ci stanno determinate keywords tra cui ad esempio, servizi di grafica, grafiche personalizzate, creazione logo, design di brochure, grafica per eventi, inviti personalizzati, ecc..

Per migliorare il posizionamento organico del mio sito e-commerce, oltre ad utilizzare le keywords, creerò contenuti di alta qualità come ad esempio foto video e tutorial in cui mostro come realizzo i miei progetti grafici, provando a dare idee sempre più innovative ai clienti. Condividerò sicuramente i contenuti sui social, in modo tale da poter incitare i clienti a fare delle ricerche sul mio sito.

Infine implementerei una strategia di Google Ads su alcune keywords come, grafiche personalizzate, inviti personalizzati, creazioni di logo.

**Email Marketing e Chatbot**

Per acquisire e mantenere i clienti proverei varie strategie…

Mi servirei intanto di newsletters in modo da offrire qualcosa in cambio dell'iscrizione, come ad esempio uno sconto sul primo acquisto, farei in modo che il sito sia facile da navigare non solo al pc ma anche sui dispositivi mobili, inoltre che sia veloce e dunque con una carica rapida, infine offrirei supporti via email o sui canali social come whatsapp per avere assistenza diretta con il cliente.

Mi servirei inoltre di email dopo un acquisto, in cui si ringrazia il cliente per il suo ordine chiedendo un feedback sui prodotti.

Per quanto riguarda i chatbot , potrei utilizzarli per risparmiare tempo e fornire assistenza immediata ai miei clienti: il chatbot chiedendo al cliente il progetto che ha in mente, potrebbe sicuramente farmi guadagnare del tempo, informandosi sulle basi, i colori da utilizzare, la tipologia del prodotto ecc..

Per quanto riguarda invece la parte dedicata all’assistenza, qual ora non fossi disponibile, grazie ad un chatbot si può fornire assistenza continua ai clienti.

**Remarketing e retargeting**

Parentesi grafica per interagire con i suoi clienti utilizzerà vari touchpoint digitali, come appunto il sito web dove si possono scoprire i nostri servizi in maniera limpida e ordinata, le email automatizzate e i social media per comunicare in maniera diretta.

Le azioni che traccerei sul mio sito sono sicuramente le pagine visitate, il tempo trascorso in esso, i prodotti che vengono visualizzati più spesso, i carrelli abbandonati, i prodotti aggiunti alla lista dei desideri, le interazioni sui social e i link aperti delle email.

Poter tracciare è importante per riuscire a capire cosa manca per portare il cliente all’acquisto… ad esempio se un carrello viene abbandonato potrebbe essere utile inviare uno sconto proprio sul prodotto che era stato abbandonato nel carrello dal cliente, per incentivarlo ad acquistarlo.

Per analizzare il comportamento degli utenti sul mio sito utilizzerei Microsoft Clarity, in modo tale da raccogliere le azioni dei clienti.