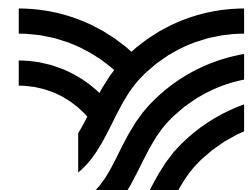




WE ARE CREATIVE

Marketing Strategy





WE ARE CREATIVE

"**We Are Creative**" nasce con l'obiettivo di affrontare uno dei problemi più urgenti del settore moda: lo spreco di abiti. Il progetto propone una soluzione innovativa e sostenibile, trasformando capi dismessi in pezzi unici, reinterpretandoli in chiave moderna e creativa. L'idea è quella di dare nuova vita agli abiti, adattandoli alle tendenze contemporanee e promuovendo una moda circolare e responsabile.

About Us





WE ARE CREATIVE

"L'elemento distintivo del brand è la creazione di un'applicazione intuitiva che permette agli utenti di fotografare i propri abiti usati e scegliere come modificarli. Lo user può selezionare diversi tipi di trasformazioni, come accorciare o allungare un capo, aggiungere dettagli o accessori, modificare le maniche, e molto altro. L'app elabora una o più proposte di trasformazione, complete di dettagli e costi, offrendo la massima trasparenza e personalizzazione.

About Us





WE ARE CREATIVE

Analisi dei competitor!

Competitor	Descrizione	Punti di forza	Punti di debolezza
Re-fashion	Servizio di trasformazione abiti con focus sulla sostenibilità, offre modifiche personalizzate per ridurre lo spreco.	- Esperienza consolidata nel settore sostenibile. - Ampia rete di clienti. - Uso di tessuti sostenibili e processi ecologici.	- Prezzi elevati. - Servizio limitato a poche città. - Processo di trasformazione meno tecnologico rispetto a un'app dedicata.
Vinted	Piattaforma online per comprare e vendere abbigliamento usato, con focus sull'economia circolare.	- Ampia base utenti. - Prezzi competitivi. - Interazione sociale tra utenti (recensioni, chat).	- Non offre personalizzazione o trasformazione. - Meno attenzione alla sostenibilità creativa. - Processo più orientato alla vendita che alla moda.
Patagonia Worn Wear	Programma di Patagonia che ripara e ricicla abiti outdoor per ridurre l'impatto ambientale.	- Brand globale con forte identità eco. - Alta qualità dei materiali e delle riparazioni. - Fidelizzazione del cliente tramite programmi di sostenibilità.	- Limitato al settore outdoor. - Meno focus sulla trasformazione creativa. - Servizio non personalizzabile.
Remake	Brand di moda sostenibile che utilizza abiti usati per creare nuovi capi con design innovativi e attenzione alla qualità artigianale.	Moda etica con forte focus sulla sostenibilità. - Design originale e di alta qualità. - Community attiva e coinvolta.	- Prezzi elevati. - Target specifico di nicchia. - Copertura limitata a mercati specifici.



WE ARE CREATIVE



I nostri punti di forza!

- **Innovazione Tecnologica:**

L'app dedicata consente agli utenti di fotografare il proprio abito e scegliere tra diverse opzioni di trasformazione, offrendo un'esperienza digitale avanzata e personalizzata.

- **Sostenibilità:**

L'uso di tessuti naturali (canapa, cotone biologico, lino, ecc.) e il focus sulla riduzione dello spreco abbracciano la crescente domanda di moda sostenibile.

- **Personalizzazione Totale:**

I clienti possono scegliere come modificare l'abito (lunghezza, aggiunta di accessori, tipo di maniche, ecc.), ottenendo capi unici che rispecchiano il proprio stile.

- **Servizio a Domicilio:**

Il ritiro e la consegna a domicilio rendono il servizio estremamente comodo, aumentando la soddisfazione del cliente e la probabilità di fidelizzazione.

- **Prezzi Flessibili (Basic e Premium):**

Le opzioni di prezzo permettono di soddisfare una clientela ampia, adattandosi sia a chi cerca convenienza sia a chi desidera un servizio più rapido e premium.

- **Copertura Nazionale:**

Stabilimenti strategicamente posizionati a Milano, Verona, Bologna, Roma, Napoli, e Reggio Calabria garantiscono una copertura efficiente e capillare in tutta Italia.

- **Focus sulla Moda Circolare:**

Il brand si inserisce in un mercato in crescita, capitalizzando sull'interesse crescente per l'economia circolare e la moda sostenibile.

- **Esperienza Cliente Ottimale:**

L'app offre un'esperienza utente fluida, con notifiche, personalizzazione del profilo, e facile gestione degli ordini.

- **Brand Identity Forte:**

Il nome "We Are Creative" e l'approccio artigianale e sostenibile contribuiscono a creare una forte identità di marca legata all'innovazione e alla responsabilità sociale.



WE ARE CREATIVE



I nostri punti di debolezza!

- **Dipendenza dalla Tecnologia:**

L'app è il cuore del servizio; eventuali problemi tecnici o difficoltà di utilizzo potrebbero compromettere l'esperienza utente e la reputazione del brand.

- **Logistica Complessa:**

Il servizio di ritiro e consegna a domicilio richiede una logistica efficiente. Problemi di coordinamento potrebbero influire sulla puntualità e qualità del servizio.

- **Prezzi Potenzialmente Elevati per la Fascia Premium:**

Sebbene ci sia una fascia basic, il target premium potrebbe trovare i prezzi elevati rispetto alla concorrenza.

- **Concorrenza Aggressiva:**

I competitor già affermati nel settore della moda sostenibile e personalizzata potrebbero erodere rapidamente la quota di mercato.

- **Complessità del Processo di Trasformazione:**

Non tutti gli utenti potrebbero essere interessati o a proprio agio con l'idea di modificare drasticamente i propri abiti, limitando il bacino di utenza.

- **Educazione del Cliente:**

Essendo un servizio innovativo, sarà necessario investire molto nella comunicazione per educare il pubblico sul processo di trasformazione e sostenibilità.

- **Limitata Esperienza Artigianale Locale:**

Il forte uso della tecnologia potrebbe ridurre la percezione del brand come artigianale, un elemento apprezzato in questo tipo di servizio.

- **Rischio di Scalabilità:**

Espandere il servizio su scala nazionale o internazionale potrebbe essere complesso senza perdere la qualità artigianale e sostenibile del processo.



WE ARE CREATIVE

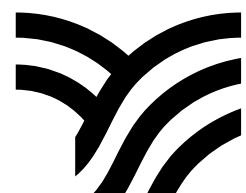
Touch point!

Touch point	Descrizione	Obiettivo	Canali
Sito Web e App	Piattaforma principale per esplorare servizi, effettuare ordini, personalizzare abiti e gestire gli account.	Offrire un'esperienza utente fluida e coinvolgente, convertire visitatori in clienti.	App iOS/Android, sito web responsivo, blog integrato.
Social Media	Instagram, TikTok, Facebook, Pinterest per engagement visivo, storytelling, e trend moda.	Aumentare la brand awareness, coinvolgere la community, promuovere trasformazioni di abiti.	Post, storie, reels, campagne hashtag, collaborazioni con influencer.
Email Marketing	Newsletter mensili per aggiornamenti, offerte, e storie di clienti soddisfatti.	Fidelizzare i clienti, promuovere offerte speciali, migliorare la retention.	Email personalizzate, campagne drip, offerte stagionali.
Servizio a Domicilio	Ritiro e consegna abiti direttamente a casa, migliorando la comodità.	Offrire un'esperienza cliente unica e comoda, aumentare la retention attraverso la facilità d'uso.	Prenotazione tramite app, notifiche push per aggiornamenti sugli ordini.
Collaborazioni Locali	Partnership con negozi vintage, artigiani, e associazioni locali.	Espandere la visibilità locale, creare alleanze strategiche per rafforzare il brand.	Negozi vintage, fiere locali, associazioni eco-friendly.
Eventi Pop-up e Fiere	Presenza in eventi moda e sostenibilità per far provare il servizio dal vivo e acquisire clienti locali.	Far conoscere il servizio, creare esperienze dirette con il cliente, aumentare la visibilità locale.	Eventi moda locali, fiere green, mercatini artigianali.



WE ARE CREATIVE

Customer Journey e Funnel





WE ARE CREATIVE

Awareness

Obiettivo: Far conoscere "We Are Creative" al pubblico target e creare interesse per il brand. Far crescere la community sui social network almeno per arrivare a raggiungere 3000 followers

Social Media Marketing:

Piattaforme: Instagram, TikTok, Facebook, Pinterest.

Contenuti: Foto di abiti prima/dopo la trasformazione, video "dietro le quinte" del processo creativo, storie di clienti.

Hashtag: #wearecreative, #modasostenibile, #trasformailtuostile.

Collaborazioni con Influencer:
Micro-influencer nel settore moda e sostenibilità per creare contenuti autentici.

PR e Comunicati Stampa:
Articoli su blog di moda, riviste eco-friendly e testate locali.

Eventi Pop-up ed Esperienziali:
Eventi in città chiave per far provare il servizio dal vivo.

Content Marketing:
Blog con articoli su moda sostenibile, guida alla personalizzazione e consigli di stile.





WE ARE CREATIVE

Consideration

Obiettivo: Educare il cliente e posizionare "We Are Creative" come la soluzione migliore per le sue esigenze.

Email Marketing:
Serie di email educative per spiegare il processo di trasformazione e la filosofia sostenibile.

Testimonianze e Recensioni:
Recensioni di clienti soddisfatti su sito web, social media, e Google My Business.

Video Tutorial:
Guide video che mostrano come l'abito può essere trasformato, evidenziando la qualità e la sostenibilità.

Contenuti Interattivi sull'App:
Quiz per scoprire lo stile personale e suggerimenti di trasformazione.





WE ARE CREATIVE

Conversion

Obiettivo: Convertire l'interesse in un acquisto effettivo. Come? Attraverso promozioni a tempo limitato e testimonianze di cliente che mostrano il prima e dopo.

User Experience (UX) Ottimale nell'App:

Processo fluido e intuitivo per fotografare, personalizzare e ordinare la trasformazione.

Promozioni a Tempo Limitato:

Offerte speciali per le festività o eventi legati alla sostenibilità.

Servizio Clienti Proattivo:

Chat live sull'app per supporto immediato.

Garanzia di Qualità:

Garanzia soddisfatti o rimborsati per rassicurare i clienti.

Testimonianze Video:

Video di clienti che mostrano il prima/dopo per aumentare la fiducia.





WE ARE CREATIVE

Retention

Obiettivo: Mantenere il cliente coinvolto ed incentivarlo a riacquistare. Attraverso sconti speciali riservati ai clienti abituali oppure attraverso opzioni di personalizzazione

Offerte Esclusive:

Sconti speciali per clienti abituali o per festività.

Anniversario Cliente:

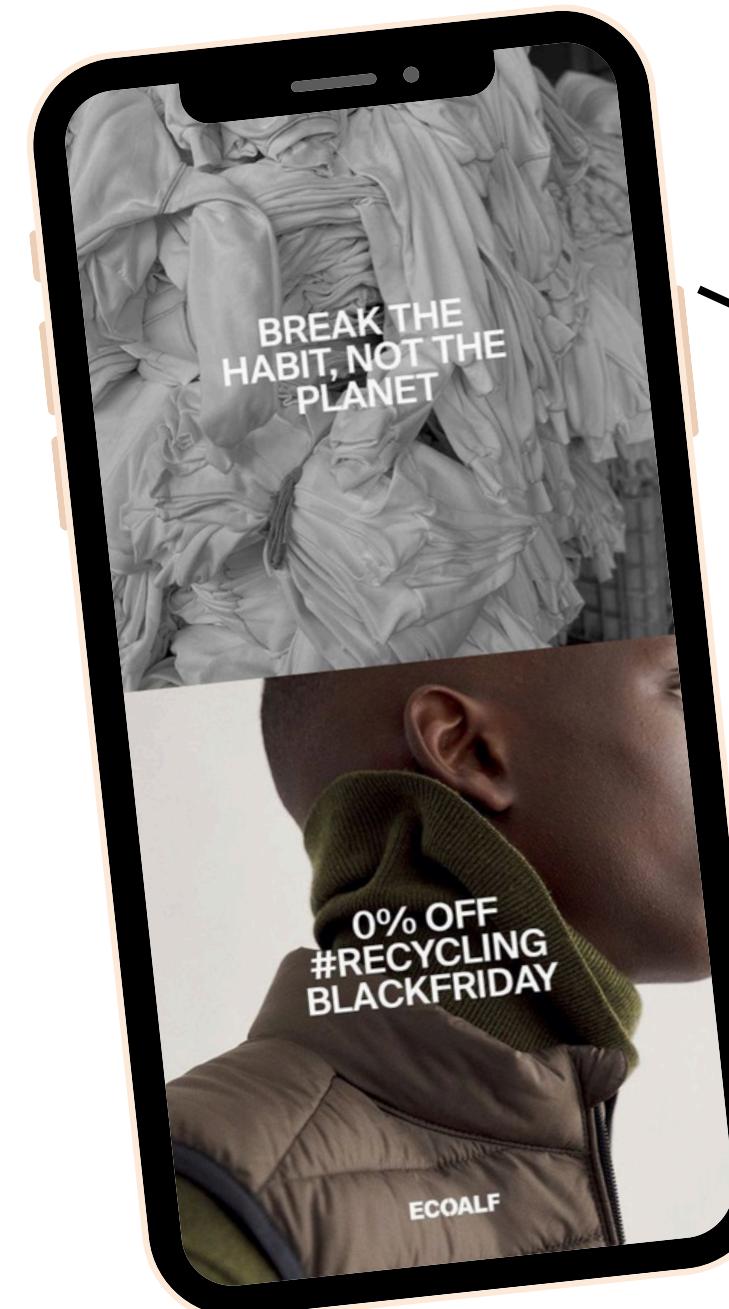
Sconti per celebrare l'anniversario del primo acquisto.

Comunicazione Costante:

Email e notifiche push con aggiornamenti, nuove opzioni di personalizzazione, e trend moda.

Programma Fedeltà:

Punti per ogni acquisto che possono essere convertiti in sconti.



Newsletter per chi è cliente abituale, con scontistica personalizzata



WE ARE CREATIVE

Advocacy

Obiettivo: Il cliente diventa promotore attivo del brand! Attraverso contenuti UGC oppure attraverso incentivi per ogni nuovo cliente

Referral Program:

Incentivi per ogni nuovo cliente portato (es. 10% di sconto per ogni referral).

Social Sharing:

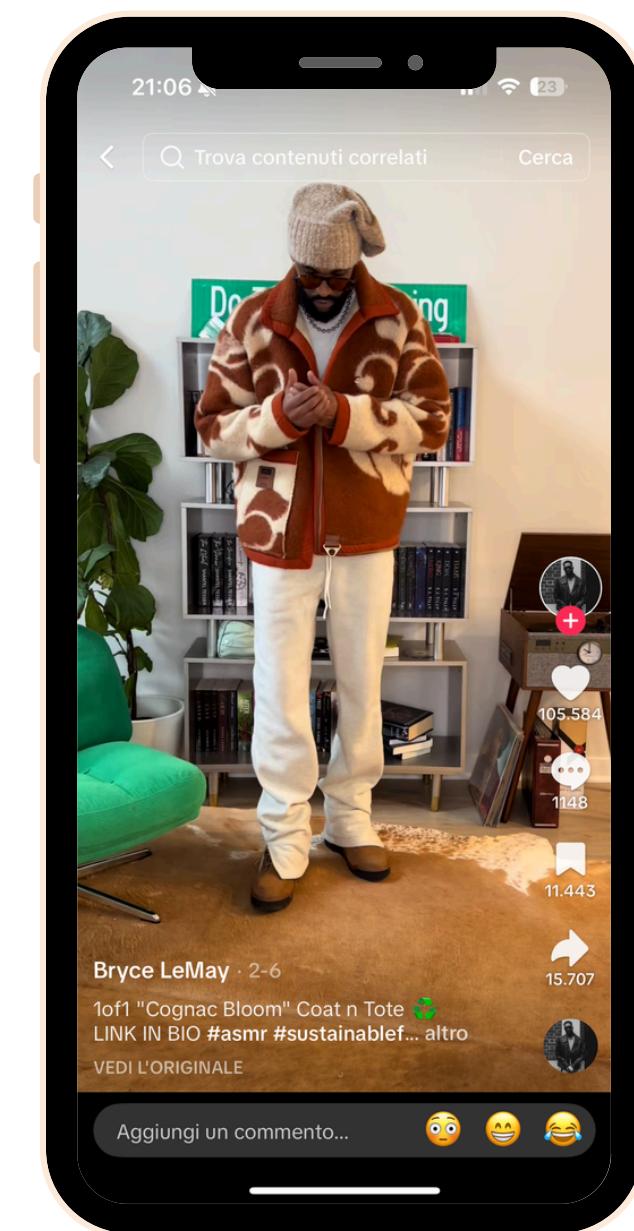
Incentivi per i clienti che condividono le loro trasformazioni sui social.

Community Engagement:

Creazione di una community online per condividere storie, consigli di moda, e idee sostenibili.

Testimonianze Video:

Invitare i clienti a creare video raccontando la loro esperienza.



UGC