

01

THE FLOWER SKIN

PROGETTO MESE 3 - EPICODE



Asia Romanelli

Funnel di vendita

LINK SHOPIFY: [HTTPS://WWW.THEFLOWERSKIN.IT/COLLECTIONS/ALL](https://www.theflowerskin.it/collections/all)

ACQUISIZIONE DEI CLIENTI TRAMITE I SOCIAL

- Post e contenuti sui social
- Blog

CAMPAGNE DI MARKETING

- Offerte e Pubblicità
- Newsletter
- Programma fedeltà

APP UTILI PER LA STRATEGIA

- Conversione clienti
- Gestione Shopify
- Policy e sicurezza

ACQUISIZIONE DEI CLIENTI

POST E CONTENUTI SPONSORIZZATI SUI SOCIAL

Ho pensato ai social network perché sono il posto migliore in cui possiamo intercettare la **domanda latente** poiché mentre scorriamo il **feed** ci suggeriscono un Brand, un prodotto o un servizio perché potrebbe combaciare con i tuoi interessi o abitudini ma che al momento non è al centro dei nostri pensieri.

Attraverso il post/contenuto dobbiamo cercare di indirizzare l'utente ad una **landing page** in cui potrà iscriversi alla **newsletter** oppure avere accesso ad uno **sconto riservato per i nuovi clienti** nel caso in cui si registrasse.

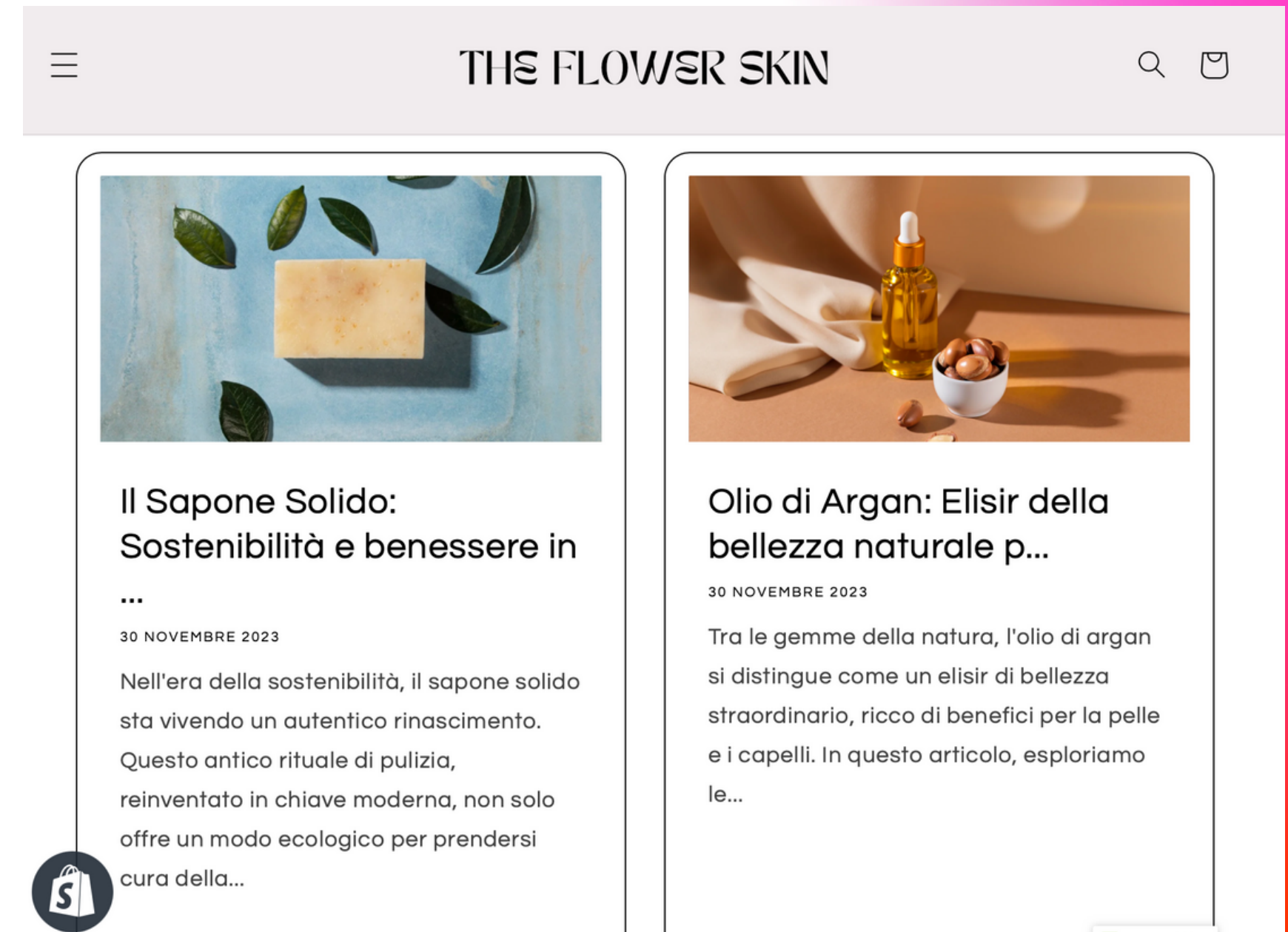


ACQUISIZIONE DEI CLIENTI

BLOG

Ho pensato anche di inserire un blog all'interno del mio e-commerce perché anch'esso ha una funzione fondamentale per quanto riguarda la possibilità di **lead generation** e la creazione di **lead magnet**.

Oltre ad attrarre i clienti tramite promozioni e sconti è necessario anche fornire loro informazioni utili in merito ai prodotti che andranno ad acquistare e/o per avvicinarli al nostro settore (nel mio caso la skincare biologica, vegana e made in Italy).



CAMPAGNE DI MARKETING

NEWSLETTER

Dopo aver creato l'annuncio sui social network che rimanda alla newsletter ed abbiamo acquisito i contatti di coloro che si sono registrati possiamo iniziare una campagna di mail marketing.

Ho pensato quindi di mandare email periodiche in cui alterno spiegazioni di prodotti con offerte dei prodotti stessi. Per esempio, potresti offrire un **coupon del 10% sul primo ordine** di ogni cliente.



CAMPAGNE DI MARKETING

SCONTI E PROMOZIONI

Creano interesse immediato e incentivano l'acquisto. Ho pensato quindi di inserire gli eventuali sconti nel **banner degli annunci** nella sezione scorrevole sopra l'header.

Vorrei inserire anche un **pop-up** appena si apre il sito con un codice sconto "spendi tot e ricevi x in omaggio" perché penso sia una tipologia di sconto che ti porta ad acquistare di più pur di avere l'omaggio.

Nel mio caso avevo pensato: "Spendi 50€ e ricevi i dischetti struccanti riutilizzabili in omaggio" con il codice DICEMBRE.

Nel banner degli annunci ho inserito anche la **spedizione gratuita** perché ritengo sia un altro metodo efficace per far sì che i clienti acquistino di più.

CAMPAGNE DI MARKETING

FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE

Fidelizzare il cliente è fondamentale per far sì che continui ad acquistare dal nostro e-commerce. Per fare questo ho pensato a diverse strategie:

- **Promozioni dedicate;**
- **Programma fedeltà:** ho pensato ad una strategia simile a quella che adotta Tezenis, ovvero, il cliente compiendo delle semplici "missioni" riceve dei punti che poi si convertono in coupon;
- **Invita un amico** e ricevi un buono sconto;
- **Sconto o omaggio per il compleanno.**

APP UTILI

RECENSIONI

Ho aggiunto un'app per le recensioni (**Judge.me**) perché sono fondamentali per un e-commerce per capire la direzione in cui sta andando e le migliorie da apportare. Ma sono molto utili anche e soprattutto per convincere coloro che hanno dei dubbi nell'acquistare o che non conoscono il brand.

ASSISTENZA CLIENTI

Vorrei inserire un'app che mi permette di dare assistenza ai clienti tramite una live chat perché penso sia più immediato rispetto alle mail.

Avevo pensato di inserire il collegamento diretto a **Whatsapp** dato che è l'app di messaggistica più utilizzata.

APP UTILI

PRIVACY, SICUREZZA E COOKIE

La sicurezza e la privacy sono due fattori a cui tengo molto quando scelgo un e-commerce per questo ho inserito due applicazioni:

- **Avada Cookie Consent:** permette di accettare o rifiutare l'utilizzo dei cookie;
- **TrustedSite:** con un piccolo banner in basso testimonia la sicurezza del sito con un naturale incremento della fiducia da parte degli utenti

Vorrei inserire anche tramite l'app **lubenda** la mia privacy policy nel footer del mio e-commerce.



Questo sito web utilizza i cookie per garantire un'esperienza ottimale. **Per saperne di più**

Rifiuta

Accetta



TrustedSite®

Certificato Secure

APP UTILI

PAGE SPEED

Ho aggiunto un'app per la velocità di caricamento del sito perchè la lentezza è una delle cause di abbandono dell'e-commerce da parte degli utenti (**Booster:Page Speed Optimizer**).

COMPORTAMENTO DEI CLIENTI

Vorrei scaricare l'app **Lucky Orange** che permette di capire attraverso una heat map il comportamento degli utenti dell'e-commerce facendo aumentare le conversioni grazie anche al miglioramento dell'esperienza sul sito per gli utenti.

APP UTILI

MARKETING AUTOMATION

Vorrei inserire un'app che consente di aumentare i contatti via e-mail e SMS ed automatizza le campagne marketing via e-mail (es: **Privy**).

INTERAZIONE CON GLI UTENTI TRAMITE SONDAGGI E QUIZ

Vorrei utilizzare l'app **Jebbit** per creare sondaggi e quiz da condividere sui social in modo che gli utenti possano in qualche modo essere "partecipi" nelle decisioni del brand. In base alle risposte che si ottengono si possono fare delle campagne e delle promozioni più in linea con le richieste dei clienti.

