

Progetto Reraise

STRATEGIA PER TIKTOK

Reraise



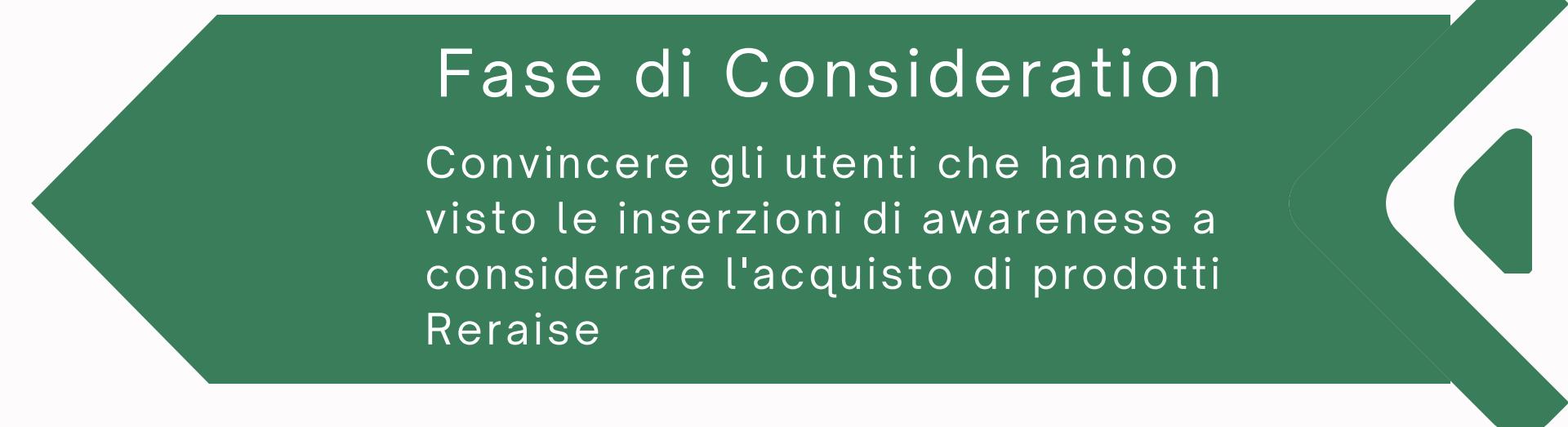
1187187069

Obiettivi



Fase di Awareness

Aumentare la brand awareness di Reraise tra gli amanti dei giochi di carte su TikTok



Fase di Consideration

Convincere gli utenti che hanno visto le inserzioni di awareness a considerare l'acquisto di prodotti Reraise



Fase di Conversion

Convincere gli utenti che si trovano nella fase di consideration ad acquistare prodotti Reraise.



Fase di Awarness Inserzioni

Formato

Video brevi e coinvolgenti che mostrano i capi di abbigliamento Reraise in azione

Target

Utenti interessati ai giochi di carte, di età compresa tra 18 e 35 anni.

Esempio di contenuto 1

Un giocatore di poker professionista che indossa una t-shirt Reraise durante un torneo e vince

Esempio di contenuto 2

Un gruppo di amici che si divertono a giocare a carte e indossano capi Reraise comodi e alla moda



Fase di Awareness

Tipologia di Contenuti

Video Divertenti e Creativi

Challenge di carte, sketch comici, parodie legate al mondo dei giochi di carte

Live streaming

Trasmettere in diretta eventi di poker e bridge, con commenti e interazioni con il pubblico

Collaborazioni con influencer

Collaborare con influencer di nicchia che si rivolgono agli amanti dei giochi di carte

Hashtag

Utilizzare hashtag pertinenti come #giochidicarte, #poker, #bridge, #abbigliamentogiochidicarte



Fase di Awareness Distribuzione

Pubblicazione organica

Caricare regolarmente contenuti di alta qualità per attirare l'attenzione degli utenti

TikTok Ads

Utilizzare le inserzioni a pagamento per raggiungere un pubblico più ampio e mirato

Collaborazioni con influencer

Far promuovere i prodotti Reraise dai propri influencer di riferimento

Partecipazione a trend

Creare contenuti che sfruttano i trend di TikTok per aumentare la visibilità



Fase di Awareness Retargeting

Creare audience personalizzate: Utilizzare i dati degli utenti che hanno interagito con i contenuti Reraise per creare audience personalizzate a cui indirizzare le inserzioni.

Retargeting con video: Mostrare video personalizzati agli utenti che hanno già visitato il sito web di Reraise o che hanno visualizzato precedenti inserzioni

Offerte speciali: Proporre offerte speciali agli utenti che hanno mostrato interesse per i prodotti Reraise



Fase di Consideration Inserzioni

Formato

Video che mostrano i dettagli dei prodotti, le loro caratteristiche e i benefici per i giocatori di carte

Target

Utenti che hanno già visualizzato le inserzioni di awareness o che hanno interagito con i contenuti di Reraise su TikTok

Esempio di contenuto 1

*Un video che mostra la qualità dei materiali e la vestibilità di una t-shirt
Reraise*

Esempio di contenuto 2

Un video che spiega come i design dei capi Reraise siano ispirati al mondo dei giochi di carte



Fase di Consideration

Tipologia di Contenuti

Video recensioni

Recensioni di prodotti Reraise da parte di influencer o giocatori di carte esperti

Testimonianze di clienti

Video che raccontano l'esperienza positiva di clienti che hanno acquistato prodotti Reraise

Guide e tutorial

Video che mostrano come abbinare i capi Reraise e creare look per diverse occasioni

Giveaway

Organizzare giveaway per far vincere prodotti Reraise o incontri con giocatori professionisti agli utenti



Fase di Consideration Distribuzione

Pubblicazione organica

Continuare a pubblicare contenuti di alta qualità per attirare l'attenzione degli utenti

TikTok Ads

Utilizzare le inserzioni a pagamento per andare colpire il pubblico che già ci conosce

Collaborazioni con influencer

Collaborare con influencer di nicchia per promuovere i prodotti Reraise ai loro follower

Collaborazioni con brand

Collaborare con altri brand che si rivolgono agli amanti dei giochi di carte per creare contenuti congiunti



Fase di Consideration Retargeting

Creare audience personalizzate: Utilizzare i dati degli utenti che hanno visualizzato le inserzioni di awareness o che hanno interagito con i contenuti di Reraise nella fase di consideration per creare audience personalizzate a cui indirizzare le inserzioni

Retargeting con offerte speciali:
Proporre offerte speciali agli utenti che hanno mostrato interesse per i prodotti Reraise

Retargeting con video dinamici:
Creare video personalizzati che mostrano agli utenti i prodotti che hanno visualizzato in precedenza



Fase di Conversion Inserzioni

Formato

Video che mostrano come i prodotti Reraise possono migliorare l'esperienza di gioco degli utenti

Target

Utenti che hanno già visualizzato le inserzioni di awareness e consideration o che hanno interagito con i contenuti di Reraise in entrambe le fasi

Esempio di contenuto 1

Un video che mostra come una t-shirt Reraise comoda e traspirante può aiutare un giocatore di poker a mantenere la concentrazione durante un torneo.

Esempio di contenuto 2

Un video che mostra come un capo Reraise può far sentire un giocatore di carte sicuro di sé e pronto a vincere



Fase di Conversion Tipologia di Contenuti

Video dimostrativi

Video che mostrano i prodotti Reraise indossati in diverse situazioni di gioco

Case study

Storie di giocatori che hanno avuto un'esperienza positiva con i prodotti Reraise

Recensioni di esperti

Recensioni di prodotti Reraise da parte di giocatori di carte professionisti

Codici sconto

Offrire codici sconto esclusivi agli utenti che visualizzano i contenuti della fase di conversion



Fase di Conversion Distribuzione

Pubblicazione organica

Continuare a pubblicare contenuti di alta qualità per mantenere l'interesse degli utenti

TikTok Ads

Utilizzare le inserzioni a pagamento per convertire il pubblico di riferimento

Collaborazioni con influencer

Collaborare con influencer di nicchia per promuovere i prodotti Reraise ai loro follower più interessati all'acquisto

Remarketing

Utilizzare il remarketing per mostrare inserzioni agli utenti che hanno già visitato il sito web di Reraise o che hanno aggiunto prodotti al carrello



Fase di Conversion Retargeting

Creare audience personalizzate: Utilizzare i dati degli utenti che hanno già visualizzato le inserzioni di awareness e consideration e che hanno interagito con i contenuti di Reraise in entrambe le fasi per creare audience personalizzate a cui indirizzare le inserzioni di conversion

Retargeting con offerte urgenti:
Proporre offerte a tempo limitato agli utenti che hanno mostrato interesse per i prodotti Reraise

Retargeting con prodotti simili:
Mostrare agli utenti prodotti simili a quelli che hanno già visualizzato o aggiunto al carrello





Primo Quarto: Gennaio - Marzo

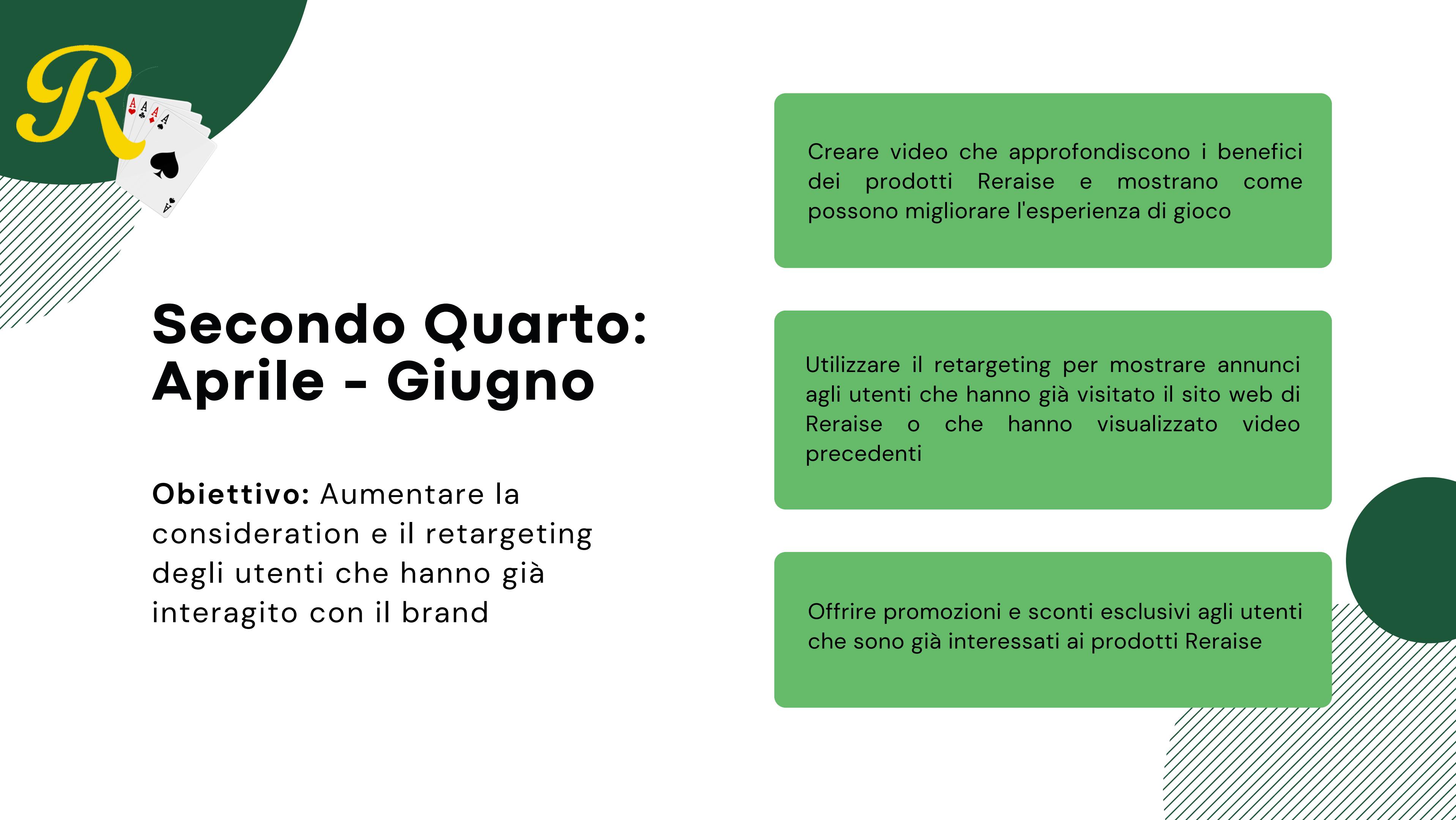
Obiettivo: Creare brand awareness e generare lead

Utilizzare video brevi e coinvolgenti che mostrano i prodotti e lo stile di vita Reraise

Collaborare con influencer di nicchia per raggiungere un pubblico più ampio

Utilizzare TikTok Ads per indirizzare gli utenti in base agli interessi e ai dati demografici

Creare landing page dedicate per raccogliere lead e indirizzare gli utenti al sito web di Reraise



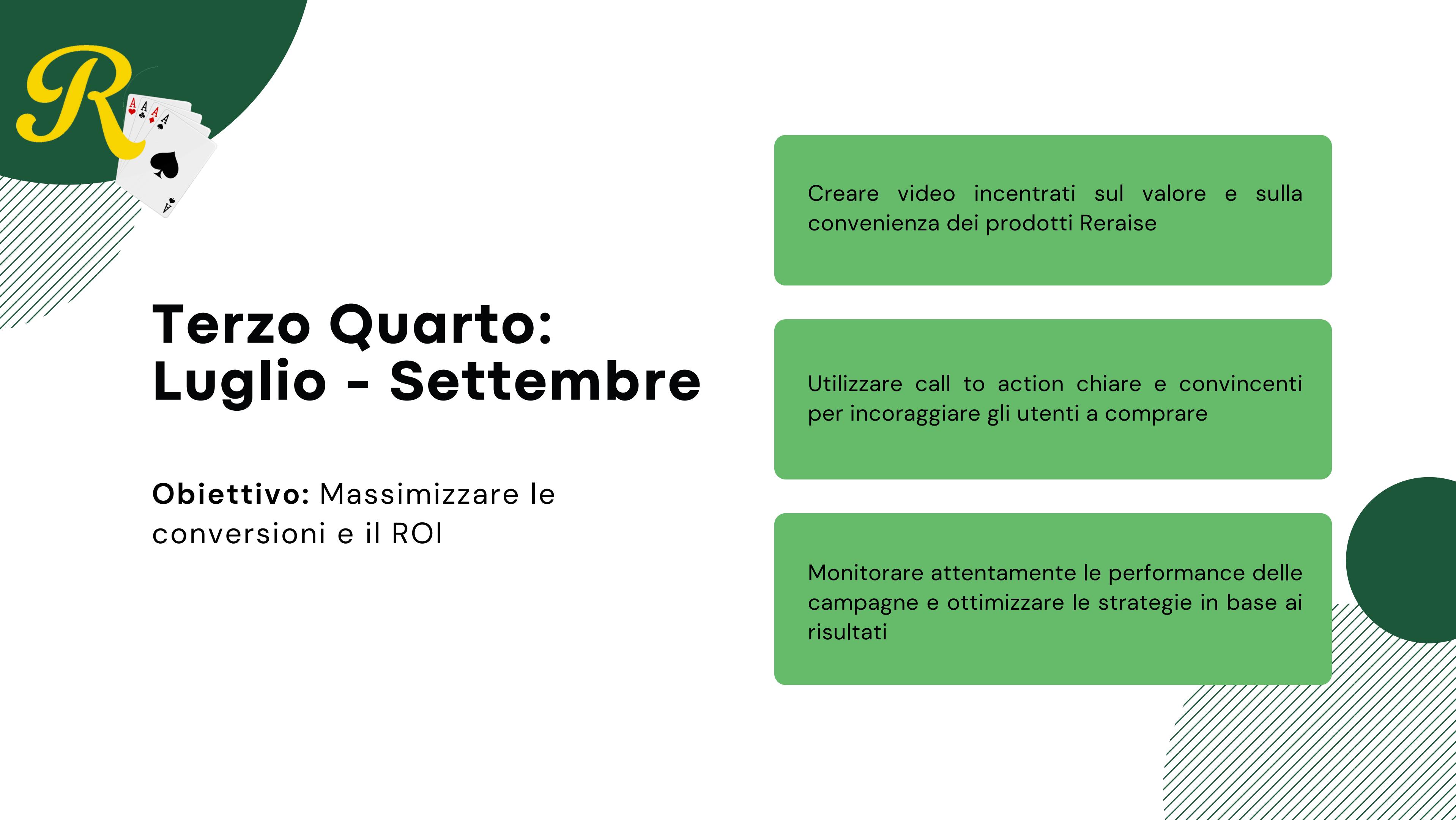
Secondo Quarto: Aprile - Giugno

Obiettivo: Aumentare la consideration e il retargeting degli utenti che hanno già interagito con il brand

Creare video che approfondiscono i benefici dei prodotti Reraise e mostrano come possono migliorare l'esperienza di gioco

Utilizzare il retargeting per mostrare annunci agli utenti che hanno già visitato il sito web di Reraise o che hanno visualizzato video precedenti

Offrire promozioni e sconti esclusivi agli utenti che sono già interessati ai prodotti Reraise



Terzo Quarto: Luglio - Settembre

Obiettivo: Massimizzare le conversioni e il ROI

Creare video incentrati sul valore e sulla convenienza dei prodotti Reraise

Utilizzare call to action chiare e convincenti per incoraggiare gli utenti a comprare

Monitorare attentamente le performance delle campagne e ottimizzare le strategie in base ai risultati



Quarto Quarto: Ottobre - Dicembre

Obiettivo: Fidelizzare i clienti e generare vendite ripetute

Creare video che mostrano come i clienti utilizzano i prodotti Reraise e che ne sono soddisfatti

Offrire sconti e promozioni speciali ai clienti esistenti.

Utilizzare il retargeting per incoraggiare i clienti a comprare nuovamente prodotti simili a quelli che hanno già acquistato

Content

Fase di Awarness

Hook

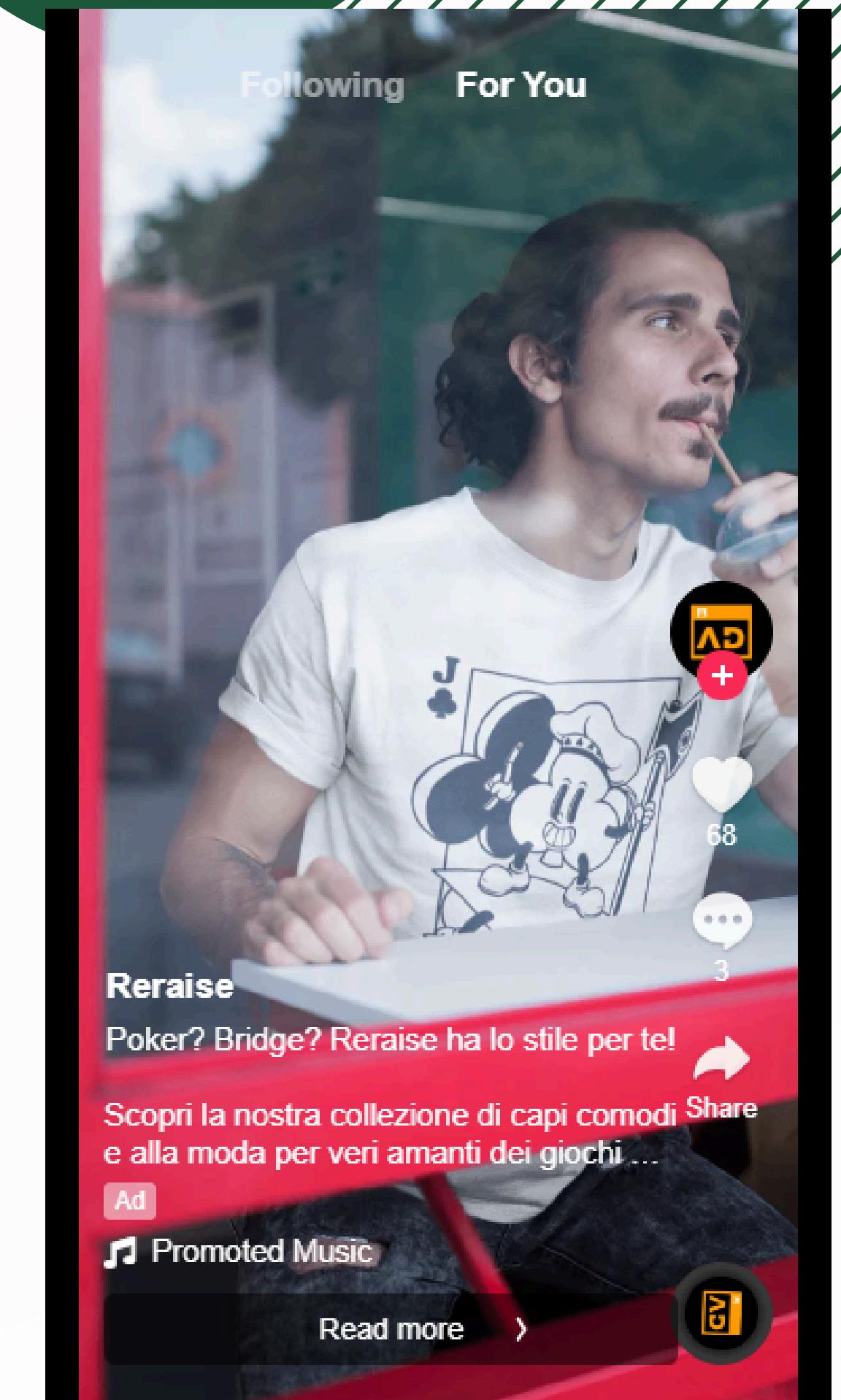
Poker? Bridge?
Reraise ha lo stile
per te!

Eleva il tuo gioco
con Reraise!

Body

Scopri la nostra collezione di capi comodi e
alla moda per veri amanti dei giochi di carte.
Visita il nostro sito e trova il tuo look!

Abbigliamento di alta qualità per giocatori di
carte. Design unici, comfort e stile per
vincere con classe. Scopri di più!



Content

Fase di Consideration

Hook

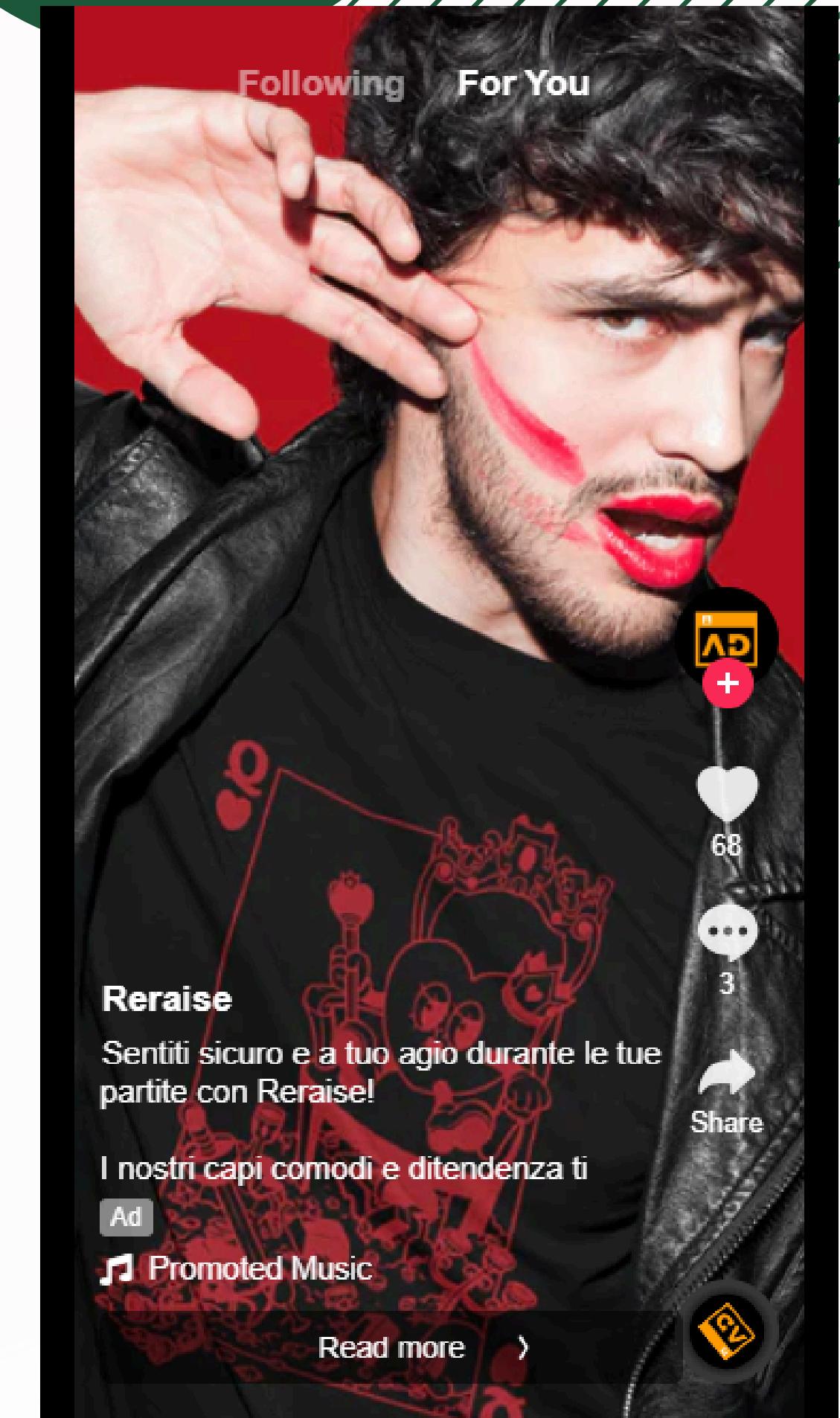
Perché accontentarsi di un abbigliamento qualsiasi?

Body

Reraise offre capi di alta qualità con materiali traspiranti e resistenti, perfetti per lunghe sessioni di gioco. Design unici per distinguerti dalla folla. Visita il nostro sito e scopri i nostri prodotti!

Sentiti sicuro e a tuo agio durante le tue partite con Reraise!

I nostri capi comodi e di tendenza ti aiuteranno a mantenere la concentrazione e a giocare al meglio. Scopri la nostra collezione di t-shirt, felpe, pantaloni e accessori e trova il tuo look ideale!



Content

Fase di Conversion

Hook

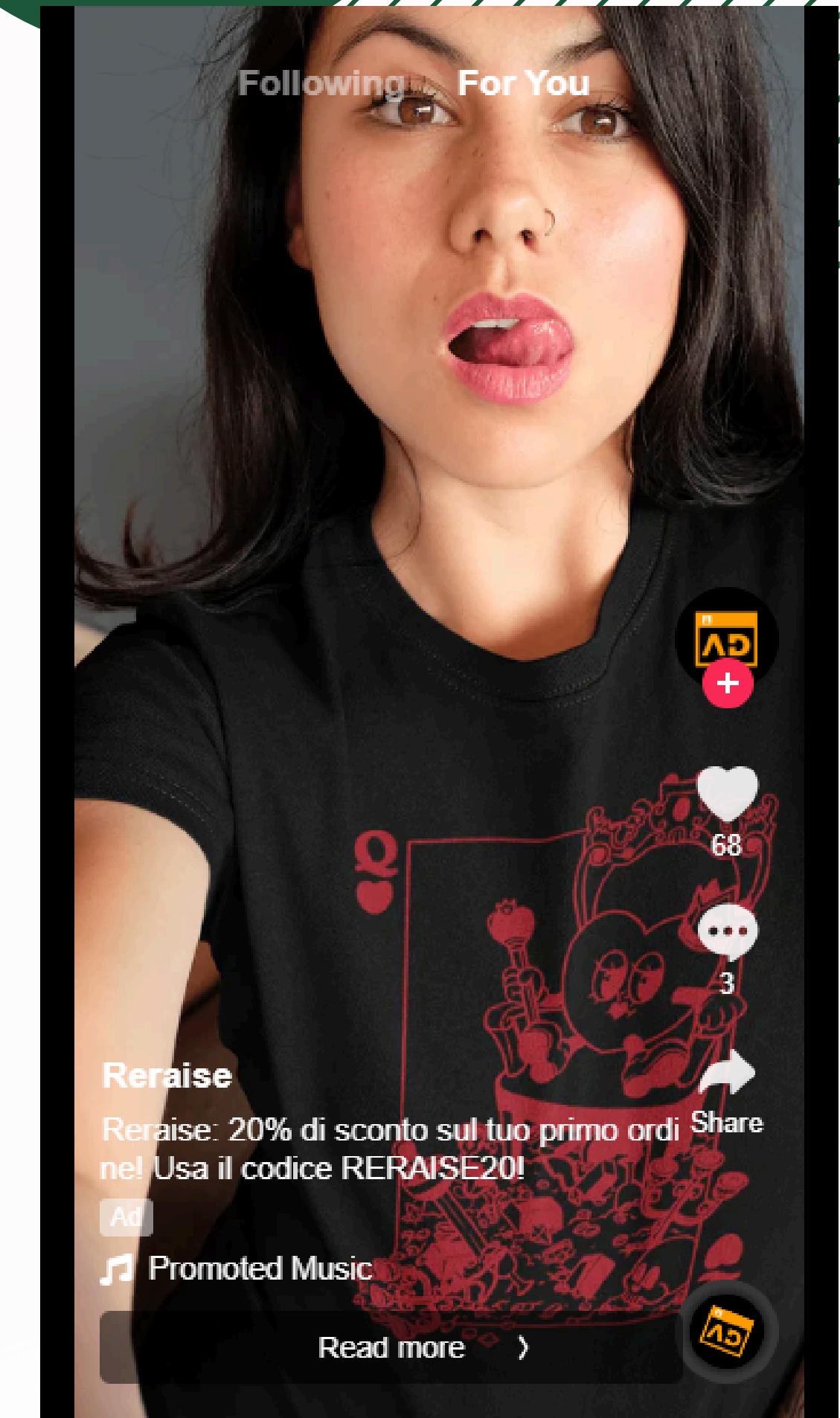
Reraise: 20% di sconto sul tuo primo ordine! Usa il codice RERAISE20!

Body

Hai trovato il capo perfetto per te? Non perdere tempo! Approfitta di questa offerta speciale e inizia a giocare con stile!

Spedizione gratuita per ordini superiori a €50!

Fai il tuo shopping senza pensieri e ricevi i tuoi prodotti direttamente a casa tua. Visita il nostro sito e scopri di più!





TRACCIAMENTI E REINDIRIZZAMENTI

Strumenti di analisi di TikTok

TikTok offre una serie di strumenti di analisi integrati che ti permettono di monitorare le performance delle tue campagne. Questi strumenti includono:

- Panoramica: Fornisce una panoramica delle tue performance complessive, come visualizzazioni, like, commenti, condivisioni e click-through rate.
- Video: Offre dati dettagliati su ciascun video, come visualizzazioni, completamento video, metriche di engagement e dati demografici del pubblico.
- Analisi del pubblico: Fornisce informazioni sul tuo pubblico, come età, sesso, interessi e posizione geografica.
- Commerci: Permette di monitorare le performance delle tue campagne pubblicitarie, come click-through rate, conversion rate e costo per acquisizione



TRACCIAMENTI E REINDIRIZZAMENTI

Integrazione con il tuo sito web/eCommerce/landing page

Per ottenere una visione completa delle performance delle tue campagne TikTok, è importante collegare i tuoi account TikTok al tuo sito web, eCommerce o landing page. Questo ti permetterà di:

- Tracciare le conversioni: Monitorare il numero di utenti che cliccano sui tuoi annunci TikTok e poi compiono un'azione desiderata sul tuo sito web, come effettuare un acquisto o iscriversi a una newsletter.
- Attribuire le vendite: Determinare quali campagne TikTok hanno generato le tue vendite.
- Ottimizzare le campagne: Utilizzare i dati di tracciamento per ottimizzare le tue campagne TikTok e indirizzare gli annunci al pubblico giusto.
-



TRACCIAMENTI E REINDIRIZZAMENTI

Collegamento del tuo account TikTok al tuo sito web, eCommerce o landing page

Per collegare il tuo account TikTok al tuo sito web/eCommerce/landing page, avrai bisogno di:

- Un account TikTok Business: Se non ne hai già uno, puoi crearne uno gratuitamente.
- Accesso al codice del tuo sito web: Avrai bisogno di inserire un frammento di codice nel codice del tuo sito web per collegarlo al tuo account TikTok.
- Un pixel di tracciamento: Un pixel di tracciamento è un piccolo frammento di codice che viene aggiunto al tuo sito web per monitorare le conversioni



TRACCIAMENTI E REINDIRIZZAMENTI

Best practice per il monitoraggio delle tue campagne TikTok

- Definisci i tuoi obiettivi: Prima di iniziare a monitorare le tue campagne, è importante definire i tuoi obiettivi. Cosa vuoi ottenere con le tue campagne TikTok? Aumento della brand awareness? Traffico verso il tuo sito web? Conversioni?
- Scegli le metriche giuste: Una volta definiti i tuoi obiettivi, puoi scegliere le metriche giuste da monitorare. Le metriche più importanti per te dipenderanno dai tuoi obiettivi
- Monitora regolarmente le tue campagne: È importante monitorare le tue campagne regolarmente per vedere come stanno performing.



FINE



iStock™

Credit: Sofiia Pot