

A black and white close-up photograph of a woman's face and upper body. She has long, dark hair and is looking down and to the side with a contemplative expression. Her hand is resting against her cheek and forehead. The lighting is dramatic, highlighting her skin texture and the contours of her face.

CHARMELIER

LINGERIE & FASHION

CHARMELIER



Charmelier nasce dal cuore di una brasiliiana che ha fatto dell'Italia la sua casa, portando con sé l'amore per l'intimo del suo paese d'origine. Immersi nell'eleganza e nel fascino della lingerie brasiliiana, ci dedichiamo a offrire al mercato italiano capi che non sono solo belli, ma anche incredibilmente confortevoli.



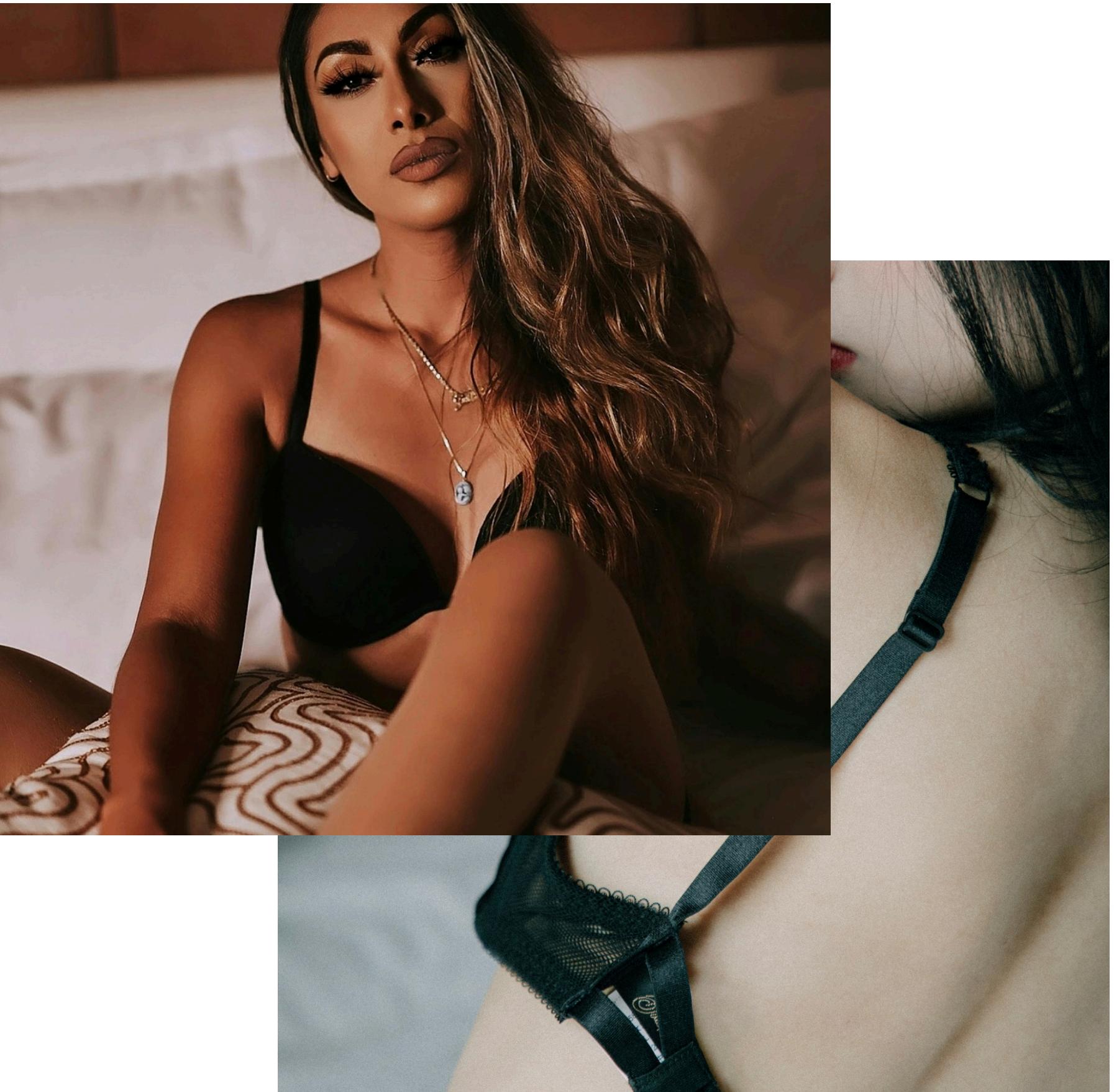
MISSIONE

CHARMELIER

La nostra missione è semplice: far sentire ogni donna speciale nel suo intimo.

I nostri prodotti vantano tagli unici, nati dall'incontro tra tradizione brasiliана e tessuti naturali di alta qualità, come il nostro cotone 100% puro.

Charmelier è più di un marchio; è un'esperienza di eleganza e autenticità che invita le donne italiane a scoprire la bellezza del Brasile, comodamente da casa.



BUYER PERSONA

Nome: Giulia Rossi

Età: 20-45 anni

Stato Civile: Sposata o Single

Localizzazione: Milano, Roma, Firenze

Stile di Vita:

Giulia è una professionista impegnata in un ambiente dinamico e attribuisce grande importanza alla sua immagine personale. Nel tempo libero, ama fare shopping, praticare yoga e viaggiare. Valorizza particolarmente il comfort e la qualità nei capi d'abbigliamento, cercando sempre un equilibrio tra eleganza e funzionalità.

Motivazioni di Acquisto:

Giulia è alla ricerca di lingerie che la faccia sentire sicura e femminile, preferendo capi realizzati con materiali naturali che offrano comfort per tutto il giorno. È attratta da design unici che non rinunciano alla comodità, con un forte focus su stile e qualità.

Preferenze di Acquisto:

Preferisce fare i suoi acquisti online per la comodità e la vasta scelta, anche se di tanto in tanto visita boutique locali per un'esperienza di shopping più tangibile. Acquista nuova lingerie almeno una volta al mese.

Sfide e Necessità:

Trova spesso che la lingerie disponibile nel mercato sia poco confortevole o non sostenibile. Desidera capi che riflettano la sua personalità e che siano delicati sulla pelle.

BUYER PERSONA

Nome: Francesca Bianchi

Età: 25-35 anni

Stato Civile: Single

Localizzazione: Milano, Torino, Bologna

Stile di Vita:

Francesca è una giovane professionista che lavora nel settore del marketing digitale. È sempre connessa e tiene molto ad essere aggiornata sulle ultime tendenze, non solo nel lavoro ma anche nella moda. Nel tempo libero, ama andare in palestra, frequentare eventi culturali e socializzare con gli amici.

Motivazioni di Acquisto:

Francesca cerca lingerie che sia alla moda e che possa abbinarsi con diversi outfit, sia per il lavoro che per il tempo libero. Apprezza i capi che esprimono il suo stile vivace e moderno e che le permettono di sentirsi sicura di sé.

Preferenze di Acquisto:

Predilige acquistare online, attratta da recensioni e tendenze social. Tuttavia, non disdegna il piacere di fare shopping nei negozi fisici durante i weekend. Cerca offerte e promozioni che le permettano di acquistare più pezzi a un buon prezzo.

Sfide e Necessità:

Trova difficile trovare lingerie che unisca stile e comfort senza sacrificare la qualità. Desidera capi resistenti, che mantengano la loro forma e colore anche dopo frequenti lavaggi.

BUYER PERSONA

Nome: Anna Verdi

Età: 40-50 anni

Stato Civile: Sposata con figli

Localizzazione: Roma, Napoli, Venezia

Stile di Vita:

Anna è una madre impegnata che gestisce la propria attività di consulenza. Valorizza il tempo con la famiglia e cerca di mantenere un equilibrio tra lavoro e vita privata. La sua routine è ben pianificata, lasciando spazio per attività come passeggiate all'aperto e yoga.

Motivazioni di Acquisto:

Cerca lingerie che offra supporto e durabilità. Per lei, la qualità è fondamentale, quindi è disposta a investire in capi che garantiscano un uso prolungato. È attratta da marchi che promuovono la sostenibilità.

Preferenze di Acquisto:

Apprezza l'acquisto online per la comodità e la possibilità di confrontare diversi prodotti rapidamente, ma preferisce toccare con mano i materiali quando ha tempo di visitare negozi fisici. Acquista lingerie ogni due mesi, spesso quando rinnova il guardaroba stagionale.

Sfide e Necessità:

La sua sfida principale è trovare capi che siano eleganti ma adatti alla vita quotidiana, di facile manutenzione e che si adattino alle sue esigenze di comfort durante la giornata.

CHARMELIER

BLACK FRIDAY OFFERT

Obiettivo: Aumentare le vendite e rafforzare il brand Charmelier in Italia durante la Black Friday.

Offerte Speciali:

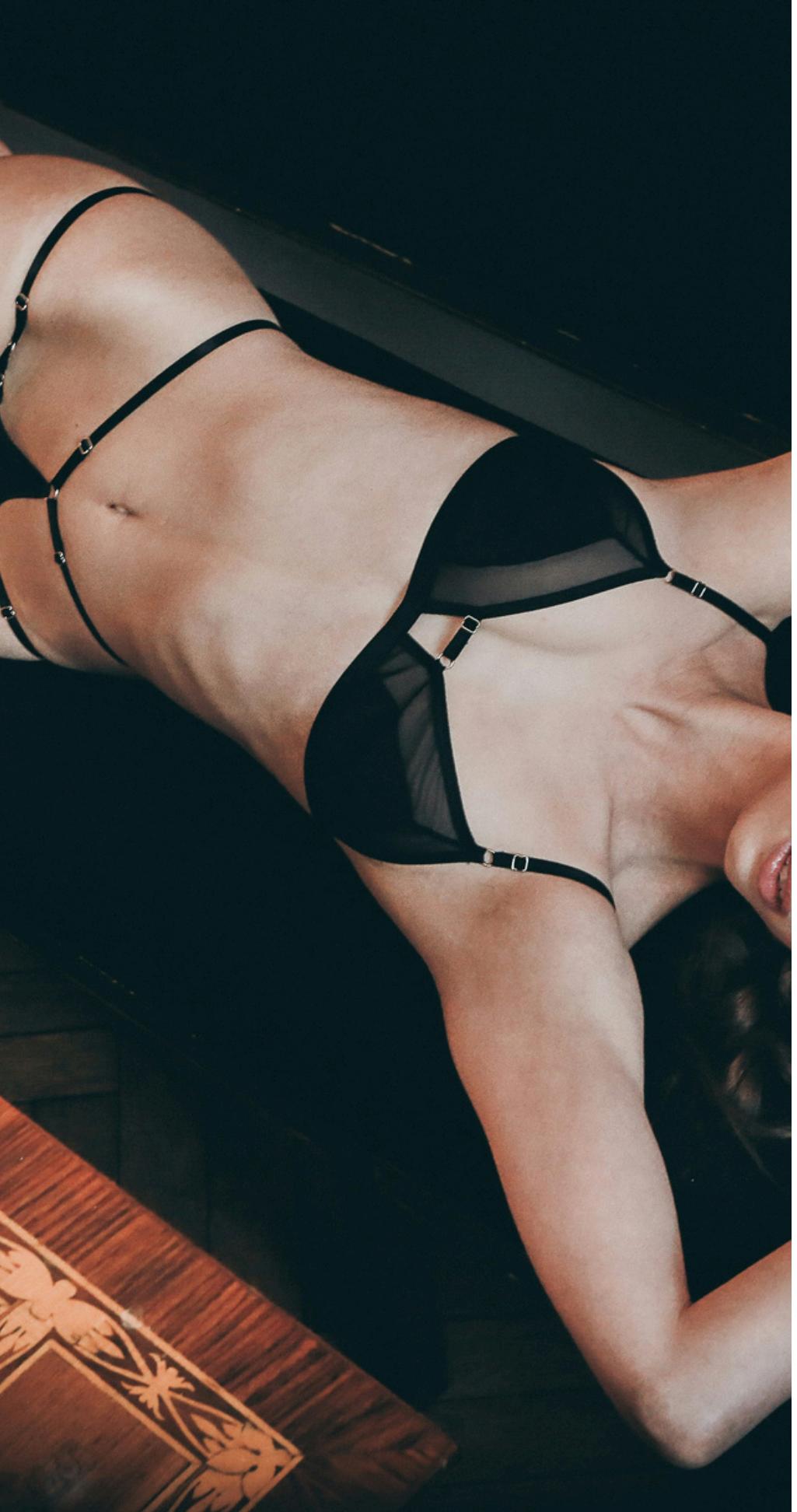
- Sconto del 20% su una selezione di lingerie brasiliana.
- Pacchetti Esclusivi: Acquista 3 capi e ricevi uno sconto del 35% sul totale.
- Spedizione Gratuita per ordini superiori a 75€.

Durata: Dal giorno della Black Friday fino al Cyber Monday.

Strategie di Comunicazione:

- Email Marketing: Invio di newsletter con anteprime delle offerte e consigli per lo shopping.
- Social Media: Campagna su Instagram e Facebook con post accattivanti e storie per aumentare l'attesa.
- Collaborazioni con Influencer: Partner per promuovere l'offerta a un pubblico più ampio.

Call to Action: Non perdere l'occasione di sentirti speciale con la nostra esclusiva lingerie brasiliana! Offerte valide fino a esaurimento scorte.



EMAIL MARKETING

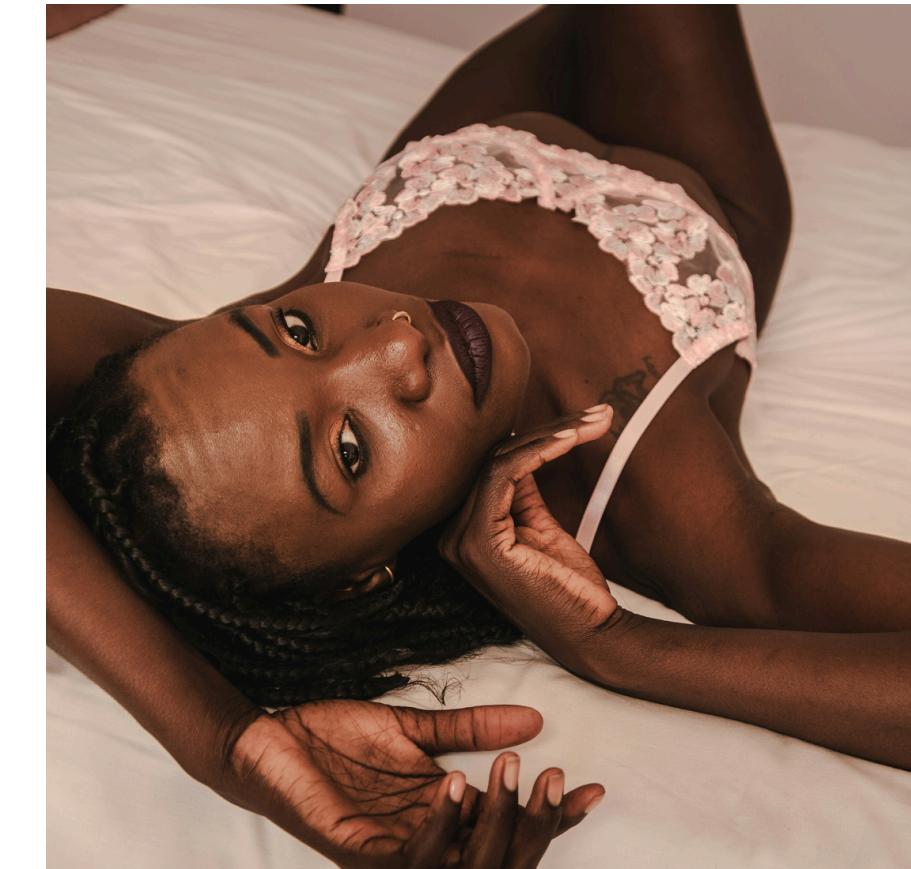
Ho scelto l'email marketing come canale di comunicazione diretta per diversi motivi.

Innanzitutto, consente un alto livello di personalizzazione, permettendoci di inviare messaggi su misura per ogni segmento di clientela.

Inoltre, è un mezzo diretto ed efficace per raggiungere il nostro pubblico, con la possibilità di monitorare e analizzare i risultati in tempo reale.

Infine, l'email marketing è economico e si integra bene con altre strategie digitali, massimizzando il nostro impatto promozionale durante campagne importanti come il Black Friday.

CHARMELIER





SEGMENTAZIONE CLIENTI

1. Clienti Attivi:

- Descrizione: Clienti che hanno effettuato acquisti recenti e interagiscono regolarmente con il marchio.
- Obiettivo: Fidelizzare e stimolare nuovi acquisti.
- Strategie: Offerte esclusive, programmi di fidelizzazione e invio di novità in anteprima.

2. Clienti Inattivi:

- Descrizione: Clienti che non acquistano da tempo o non interagiscono più con il marchio.
- Obiettivo: Riattivare l'interesse.
- Strategie: Campagne di riattivazione, come coupon di sconto per un nuovo acquisto o promemoria su prodotti che potrebbero interessarli.

3. Nuovi Lead:

- Descrizione: Contatti che hanno dimostrato interesse ma non hanno ancora effettuato un acquisto.
- Obiettivo: Convertire in clienti.
- Strategie: Sequenze di email di benvenuto, introduzione al marchio e piccoli incentivi, come uno sconto speciale sul primo acquisto.

CHARMELIER

STRATEGIA DI COMUNICAZIONE

1. Email con Call to Action che conduce alla Landing Page

L'obiettivo di questa email è di presentare la offerta black friday e coinvolgere i potenziali clienti e indirizzarli verso una landing page specifica dove possono esplorare i prodotti e le offerte disponibili. La call to action è chiara e invita l'utente a scoprire di più, aumentando la probabilità di visita alla pagina e di interazione con i contenuti offerti.

2. Email di Ringraziamento per l'Acquisto

Una volta che il cliente ha effettuato un acquisto, è importante inviare un'email di ringraziamento. Questo non solo dimostra apprezzamento per la loro scelta, ma aiuta anche a stabilire una relazione di fiducia e soddisfazione. L'email può includere dettagli sull'ordine e informazioni sul supporto clienti, per garantire un'esperienza post-acquisto positiva.

3. Email con Nuova Offerta per Clienti che non Hanno Effettuato l'Acquisto

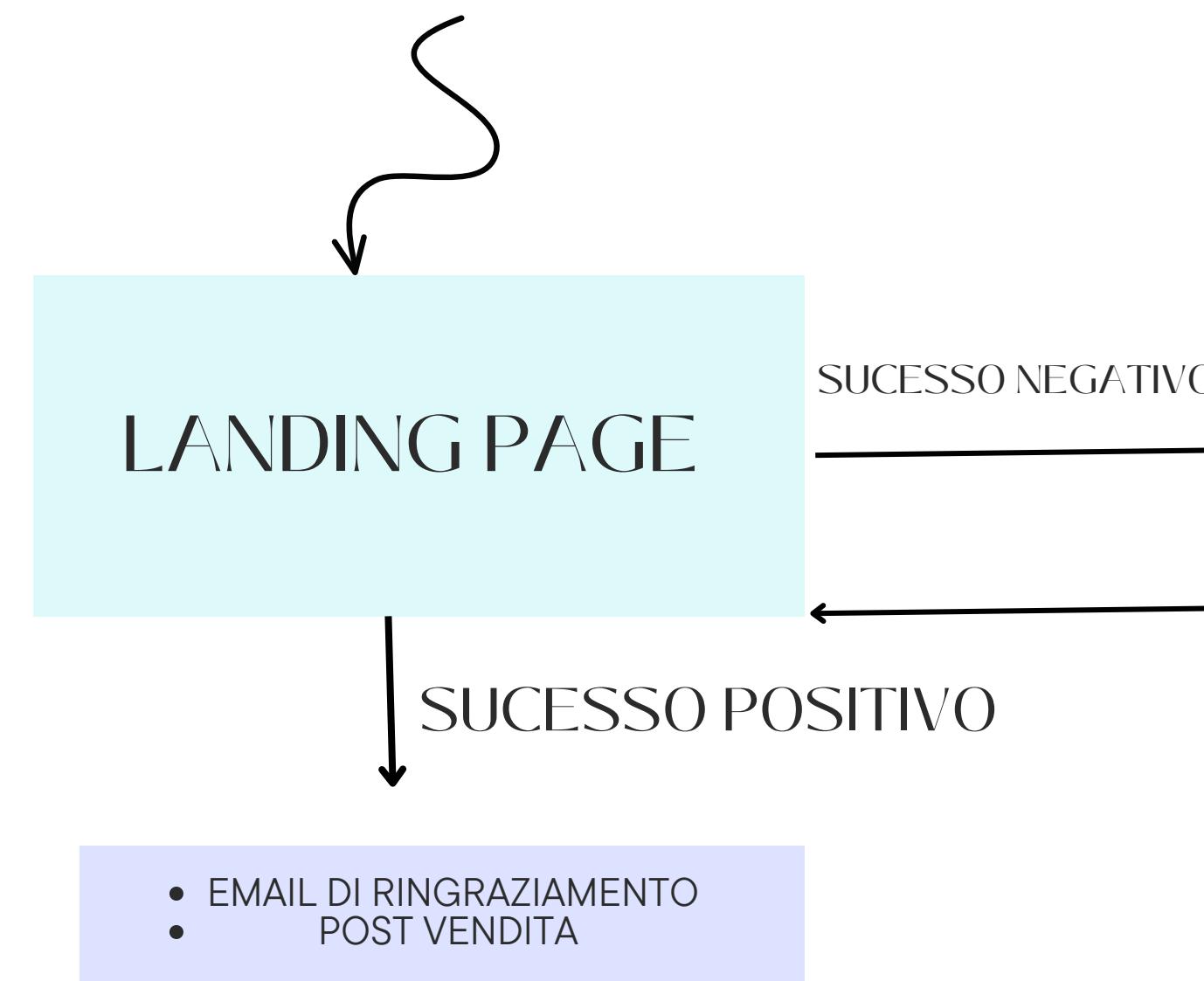
Per coloro che hanno visitato la landing page ma non hanno completato l'acquisto, un'email di follow-up con un'offerta speciale può incentivare il ritorno. Questa email dovrebbe offrire uno sconto o un incentivo specifico, incoraggiando i clienti a riconsiderare i prodotti e finalizzare l'acquisto. È un modo efficace per riattivare l'interesse e aumentare le conversioni.

FLOW CHART

CLIENTI ATTIVI AUTOMAZIONE

CHARMELIER

- EMAIL CON MESSAGGIO DI RINGRAZIAMENTO E FIDUCIA ALLA MARCA
- OFFERTA DEL PRODOTTO E DELLO SCONTONE PER ESSERE CLIENTE
- CALL TO ACTION CON LINK ALLA LANDING PAGE BLACK FRIDAY



- Nuovo email ricordando la scarsità dell'offerta e l'ultima opportunità di acquisto con lo sconto.
- Nuova call to action con link alla landing page

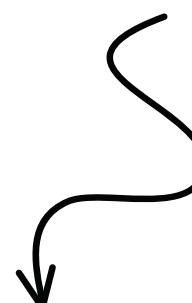
FLOW CHART

CLIENTI INATTIVI

AUTOMAZIONE

CHARMELIER

- EMAIL CON MESSAGGIO DI RICONOSCIMENTO PER ESSERE GIÀ VECCHI CLIENTI
- OFFERTA DEL PRODOTTO LIMITATO E CON SCONTO ESCLUSIVO
- CALL TO ACTION PER LANDING PAGE BLACK FRIDAY



LANDING PAGE

SUCESO NEGATIVO

- Nuovo email ricordando la scarsità dell'offerta e l'ultima opportunità di acquisto con lo sconto.
- Nuova call to action con link alla landing page



- EMAIL DI RINGRAZIAMENTO POST VENDITA

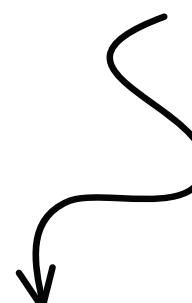
FLOW CHART

NUOVI LEAD

AUTOMAZIONE

CHARMELIER

- EMAIL CON MESSAGGIO INTRODUTTIVO DI RINGRAZIAMENTO
- BREVE INTRODUZIONE SU COSA POSSONO ASPETTARSI INTERAGENDO CON LA TUA AZIENDA.
- OFFERTA DI QUALCOSA DI VALORE IMMEDIATO, COME UN E-BOOK GRATUITO SULL'ABINAMENTO DI LANGERIE
- CALL TO ACTION PER LANDING PAGE BLACK FRIDAY



LANDING PAGE

SUCESO NEGATIVO

←
SUCESO POSITIVO

- Nuovo email ricordando la scarsità dell'offerta e l'ultima opportunità di acquisto con lo sconto.
- Nuova call to action con link alla landing page

- EMAIL DI RINGRAZIAMENTO POST VENDITA

CHARMELIER

MODELLO E-MAIL

PER CLIENTI
ATTIVI

Oggetto Email: Un vantaggio esclusivo per te: Offerte Black Friday!

Messaggio:

Ciao [Nome Cliente],

Per ringraziarti della tua fedeltà, abbiamo preparato un'offerta speciale solo durante i Black Friday:

Sconto del 20% su una selezione di lingerie brasiliana.

Pacchetti Esclusivi: Acquista 3 capi e ricevi uno sconto del 35% sul totale.

Spedizione Gratuita per ordini superiori a 75€.

Inoltre, solo per te che sei nostro cliente fedele, riceverai un bonus di 10€ per acquisti superiori a 70€. Questa è la nostra occasione per coccolarti con la qualità e il comfort che meriti.

Call to Action: #[Scopri Ora le Offerte Esclusive]#

Cordiali saluti,

Charmelier

CHARMELIER

MODELLO E-MAIL

PER CLIENTI
INATTIVI

Oggetto Email: Ritorna da noi questo Black Friday con un regalo speciale!

Messaggio:

Ciao [Nome Cliente],

Ci manchi e vorremmo darti un motivo speciale per tornare a scoprire Charmelier! Questa Black Friday, non solo avrai uno sconto del 35% su una selezione di lingerie, o la possibilità di spedizione gratuita, ma riceverai anche un bonus di 5€ sul prossimo acquisto. Non perdere questa opportunità per ritrovare il tuo stile unico.

Call to Action: #*[Ritrova il Tuo Stile con Charmelier]*#

Cordiali saluti,

Charmelier

CHARMELIER

MODELLO E-MAIL

PER NUOVI LEAD

Oggetto Email: Benvenuto in Charmelier! Un regalo speciale ti aspetta
Messaggio:

Ciao [Nome Cliente],

Grazie per aver mostrato interesse per Charmelier! Siamo entusiasti di averti con noi e non vediamo l'ora di accompagnarti in questo viaggio all'insegna dello stile e del comfort.

Interagendo con noi, potrai scoprire una collezione esclusiva di lingerie brasiliana, progettata per esaltare la tua bellezza unica e donarti un'esperienza di lusso quotidiano. Ti terremo aggiornato sulle ultime tendenze, offerte speciali e consigli su come sentirti sempre al meglio.

Per ringraziarti, ecco un e-book gratuito pieno di consigli su moda e stile, pronto per essere scaricato. Inoltre, abbiamo riservato per te uno sconto speciale sul tuo primo acquisto.

Inoltre abbiamo preparato un'offerta speciale solo durante i Black Friday:

Sconto del 20% su una selezione di lingerie brasiliana.

Pacchetti Esclusivi: Acquista 3 capi e ricevi uno sconto del 35% sul totale.

Spedizione Gratuita per ordini superiori a 75€.

Call to Action: [Scarica il tuo e-book gratuito e scopri la nostra collezione](link alla landing page)

Non esitare a contattarci per qualsiasi domanda o assistenza. Benvenuto nella nostra community!

Cordiali saluti,

Charmelier

CHARMELIER

MODELLO E-MAIL DI RINGRAZIAMENTO PER L'ACQUISITO

Oggetto Email: Grazie per il tuo acquisto!

Messaggio:

Ciao [Nome Cliente],

Grazie per aver scelto Charmelier! Siamo entusiasti che tu abbia trovato qualcosa di speciale nella nostra collezione.

La tua fiducia significa molto per noi e ci impegniamo a offrirti sempre il meglio. Non vediamo l'ora che tu possa ricevere il tuo ordine e godere della qualità dei nostri prodotti.

Se hai bisogno di ulteriori informazioni o assistenza, siamo qui per aiutarti.

A presto.

Cordiali saluti,

Charmelier

CHARMELIER

MODELLO E-MAIL CON NUOVA OFFERTA PER CLIENTI CHE NON HANNO EFFETTUATO L'ACQUISTO

Oggetto Email: Un'offerta speciale ti aspetta!

Messaggio:

Ciao [Nome Cliente],

Abbiamo notato che stavi esplorando la nostra collezione, ma non hai ancora trovato il prodotto perfetto per te. Non preoccuparti, siamo qui per aiutarti!

Per rendere la tua esperienza ancora più speciale, ti offriamo un esclusivo sconto del 15% sul tuo prossimo acquisto. È il momento perfetto per ripensare alla nostra collezione e trovare qualcosa che ami.

Call to Action: [Scopri le Nuove Offerte](link alla landing page)

Non esitare a contattarci se hai bisogno di assistenza. Siamo qui per assicurarci che tu abbia la migliore esperienza possibile con Charmelier.

Ti aspettiamo!
Cordiali saluti,
Charmelier

CHARMELIER

GRAZIE PER
L'ATTENZIONE

TROVACI E CONTATTACI
CAROLINE SOUZA

CAHROLINESOUZA22@ICLOUD.COM

@CHARMELIER

