



# *Peraise*

**STRATEGIA DI MARKETING SU TIKTOK**

# PREMESSA

Sono entusiasta di presentare la strategia di marketing per Reraise su TikTok, una delle piattaforme social più dinamiche e in crescita al momento.

Con il suo approccio unico e coinvolgente alla creazione di contenuti video, TikTok offre un'opportunità straordinaria per aumentare la visibilità del marchio, coinvolgere la community e guidare le azioni desiderate dei nostri potenziali clienti.



## INFO & TARGET

Tipologia: Abbigliamento basato sul gioco di carte

Età: 18-35 anni

Interesse: appassionati di poker, giochi di carte e abbigliamento

Mission: ispirare e connettere gli amanti del poker e dei giochi di carte attraverso l'abbigliamento. Creare una comunità inclusiva e appassionata di giocatori che condividono la stessa passione

Vision: Diventare un punto di riferimento nel settore, offrendo una gamma completa di abbigliamento e accessori che rispecchino lo stile e la personalità dei nostri clienti.



# PUBBLIGO DI RIFERIMENTO



**ANNA**

- Donna giovane con una passione per il poker.
- Interessi: Poker, serate con gli amici.
- Comportamento d'acquisto: Disposta a investire in capi d'abbigliamento che la distinguano dagli altri e le permettano di esprimere la sua personalità.
- Esempio di acquisto: Potrebbe acquistare un prodotto con un design audace e accattivante da indossare durante le sue sessioni di gioco.



**LUCA**

- Giovane professionista attivo e dinamico che ama lo sportswear casual. Passa il tempo libero in attività all'aperto ma apprezza anche un look casual e confortevole per il tempo libero.
- Interessi: Fitness, comfort, moda casual.
- Comportamento d'acquisto: Cerca capi d'abbigliamento che siano funzionali e alla moda.
- Esempio di acquisto: Potrebbe acquistare una t-shirt tecnica di Reraise che offre traspirabilità e con un design accattivante



**SARA**

- Giovane universitaria vicina al mondo di gioco che anticipa le mode cercando brand di nicchia.
- Interessi: Moda, tendenze, giochi da tavolo, social media.
- Comportamento d'acquisto: Sara è attenta ad anticipare le tendenze di moda e cerca capi d'abbigliamento che le permettano di distinguersi dagli altri.

# LA STRATEGIA



Per un brand come Reraise, TikTok offre un'enorme opportunità per aumentare la visibilità ad un pubblico vasto e diversificato, **generando consapevolezza** del marchio.

Attraverso la creazione di contenuti coinvolgenti e virali, **promuoveremo** i prodotti in modo creativo ed accattivante, presentare i suoi nuovi arrivi, le ultime collezioni o offerte speciali.

TikTok è noto per favorire l'interazione e l'engagement degli utenti, coinvolgeremo così la **community** attraverso challenge, contest e facendo partecipare i clienti attivamente ai contenuti creativi.

Utilizzando poi strategie di **lead generation**, come offerte o concorsi, incentiveremo gli utenti a fornire informazioni di contatto al fine di creare un CRM da coinvolgere con future strategie.

TikTok inoltre offre la possibilità di integrare link diretti ai prodotti nei video, consentendo agli utenti di **fare acquisti** direttamente dalla piattaforma.

# FASE DEL FUNNEL



Ci focalizzeremo sulla fase di

## **Esplorazione e Consapevolezza**

Proponendoci agli utenti che stanno scoprendo nuovi contenuti e creator su TikTok.

Cattureremo l'attenzione di potenziali follower e faremo conoscere il brand attraverso contenuti accattivanti e coinvolgenti.

Ci concentreremo su questa fase, per raggiungere una vasta audience e aumentare la visibilità del marchio su TikTok.

Questo perché TikTok è una piattaforma in rapida crescita con un'enorme audience potenziale che è sempre alla ricerca di nuovi contenuti interessanti e divertenti.

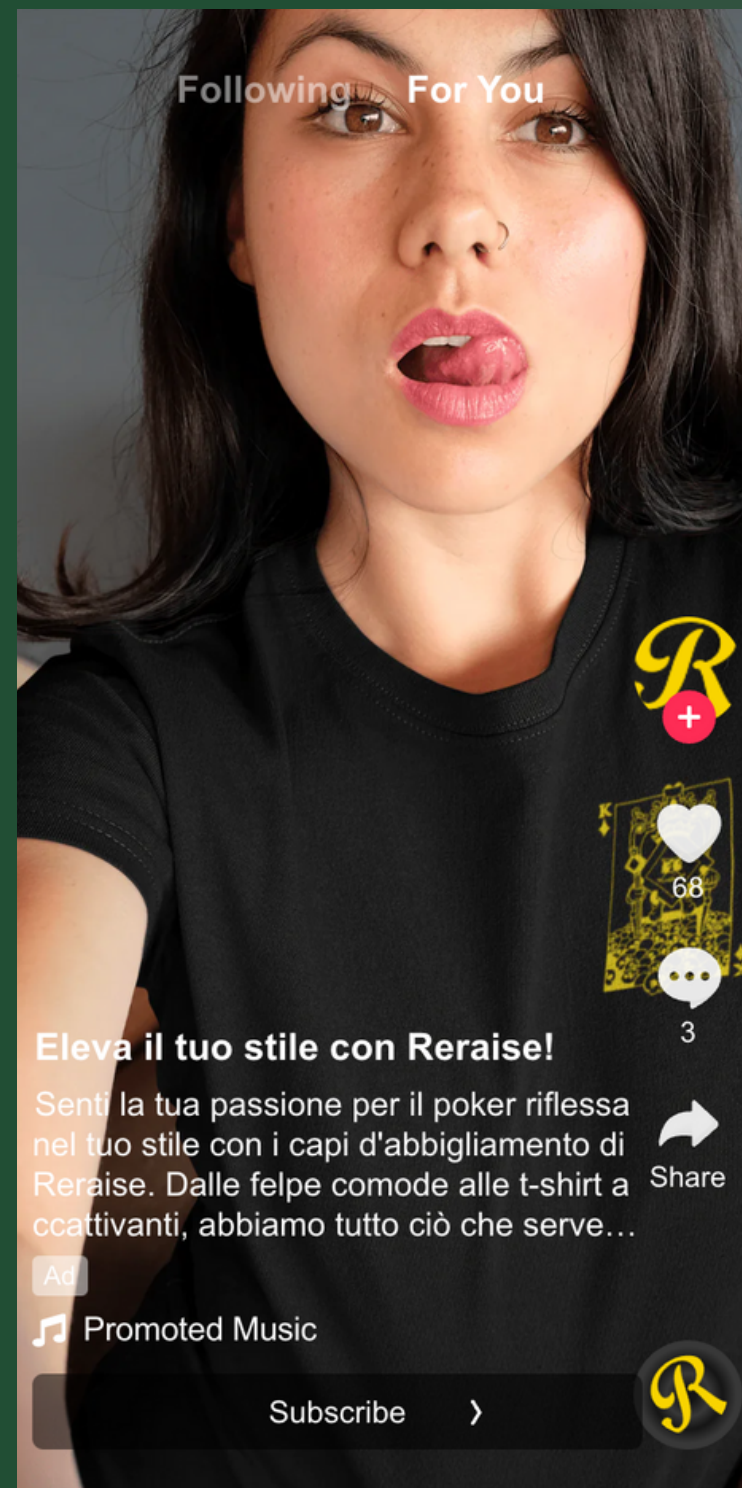
Una volta che avremo stabilito una presenza solida sulla piattaforma, proseguiremo con la strategia.



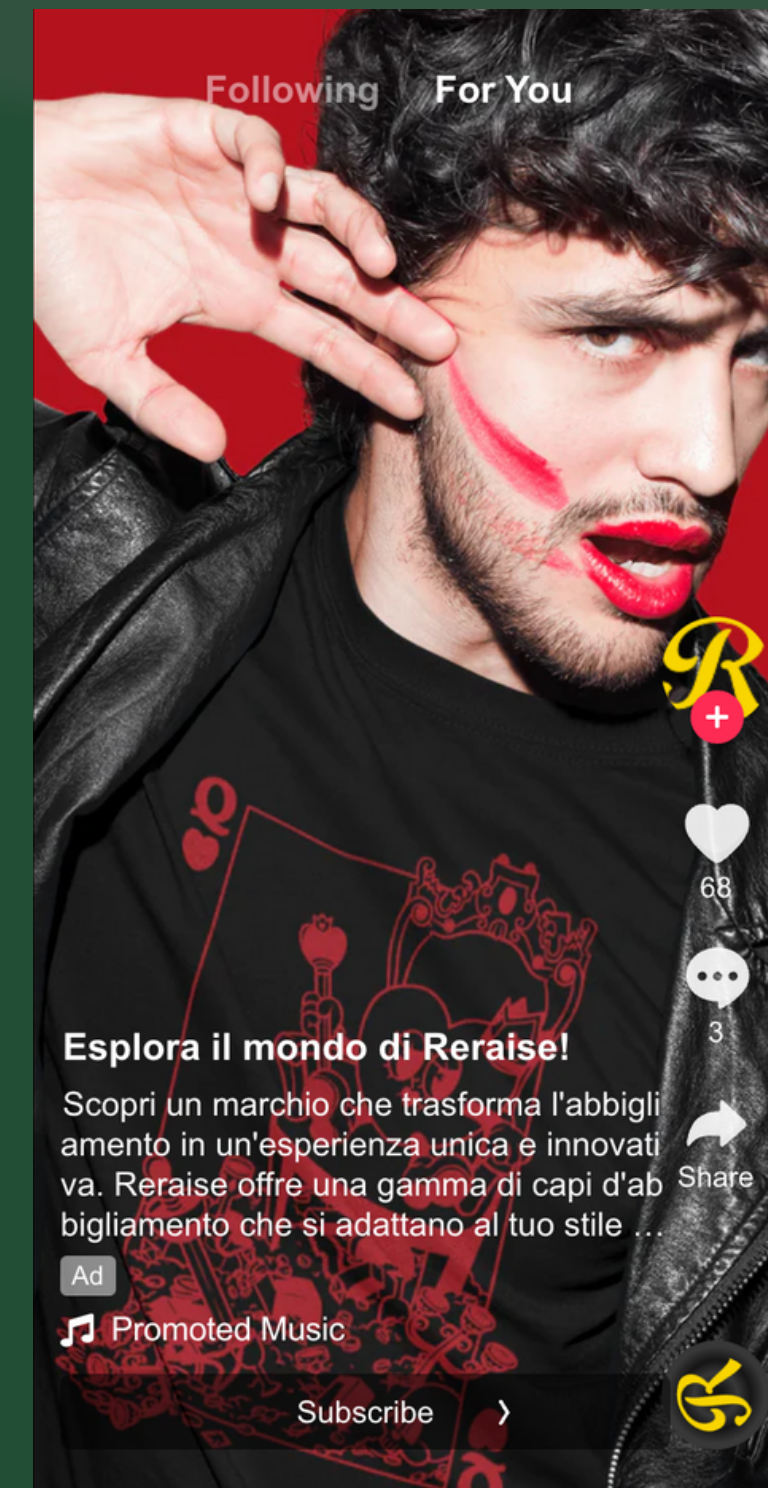
CONTENUTI



GIOVANI INTERESSATI  
ALLA MODA



GIOVANI INTERESSATI AL  
POKER E GIOCHI DI CARTE



GIOVANI CON ENTRAMBI  
GLI INTERESSI

# DISTRIBUZIONE

Per distribuire i nostri contenuti su TikTok, utilizzeremo una combinazione di strategie organiche e pubblicitarie.

Sfrutteremo il profilo aziendale di Reraise per pubblicare contenuti organici che catturino l'attenzione degli utenti e stimolino l'interazione.

Ci appoggeremo a diversi influencer e creator già presenti sulla piattaforma, creando su di loro un prodotto specifico e facendoglielo indossare sui loro canali, senza mai forzare l'ADV ma lasciando al cliente la curiosità di approfondire, se interessato.

Inoltre, utilizzeremo il TikTok Ads Manager per creare e gestire campagne pubblicitarie mirate che raggiungano il nostro pubblico di riferimento in modo efficace.





# RETARGETING

Per massimizzare l'efficacia delle campagne implementeremo strategie di retargeting mirate, utilizzando dati e analytics per identificare e raggiungere tutti gli utenti.

1. Retargeting per la fase di **Esplorazione e Consapevolezza**:

Per le persone che ancora non hanno interagito, possiamo utilizzare **annunci In-Feed** Ads per riproporre loro contenuti che li spingano a interagire ed aggiungersi alla community.

2. Retargeting per la fase di **Coinvolgimento e Interazione**:

Per le persone che hanno già interagito con il nostro marchio, possiamo intraprendere azioni per spingerli verso azioni desiderate come l'iscrizione alla newsletter o l'acquisto, utilizzando annunci **Hashtag Challenges**.

3. Retargeting per la fase di **Conversione e Azione**:

Una volta che le persone hanno già mostrato un forte interesse, con annunci **Branded Effects** offriremo loro offerte speciali, sconti esclusivi o contenuti personalizzati che li spingano diventare clienti fedeli.



A large, light green, stylized letter 'R' is centered in the background of the slide, acting as a watermark.

# GRAZIE

per aver considerato la nostra strategia di marketing su TikTok.  
Sono sicuro che con questo approccio potremo raggiungere i  
nostri obiettivi e portare il marchio Reraise a nuove vette e  
diventare un brand di successo su TikTok.