

**Cartellone  
Pubblicitario**  
**(Fermata Autobus,  
Metro, treni e  
palestre)**

# NatureMed.

**SCOPRI LA FRESCHEZZA SENZA COMPROMESSI CON  
NATURMED.**

**DEOROD: LA TUA SCELTA NATURALE PER I DEODORANTI**

- DERMATOLOGICAMENTE TESTATO**
- EFFETTO A LUNGA DURATA**
- INODORE**
- 0% ALCHOOOL, 0% CHEMICAL**
- 100% NATURALE E RICICLABILE**



# Poster Illustrativo Farmacia

## DEOROD

1. Freschezza a Lunga Durata
2. Dermatologicamente Testato
3. Origine 100% Naturale
4. Assenza totale di sostanze chimiche o alchool
5. Packaging interno ed esterno 100% Riciclabili

Chiedi Al Tuo Farmacista.

[www.Deorod.it](http://www.Deorod.it)



INSTAGRAM

DEOROD



Riscopri il Benessere Naturale con Deorod:  
La Tua Scelta per un Deodorante Salutare e Sostenibile! 

Offerta Lancio Instagram 10+10% di sconto al Checkout.

**Alla ricerca di una crema deodorante che mantenga le tue aspettative e allo stesso tempo rispetti la tua pelle e l'ambiente? Sapevi che molti deodoranti convenzionali contengono ingredienti chimici e alchool che possono irritare la pelle e influenzare negativamente l'ambiente? Con Deorod, non dovrà più preoccuparti di compromettere la tua salute o il pianeta. Deorod è una crema deodorante 100% naturale e priva di sostanze chimiche nocive, non contiene alchool, quindi niente irritazioni o bruciore dopo l'applicazione. Confezione eco-friendly: la nostra filosofia è nel rispetto dell'ambiente.**



Facebook

**DEOROD**



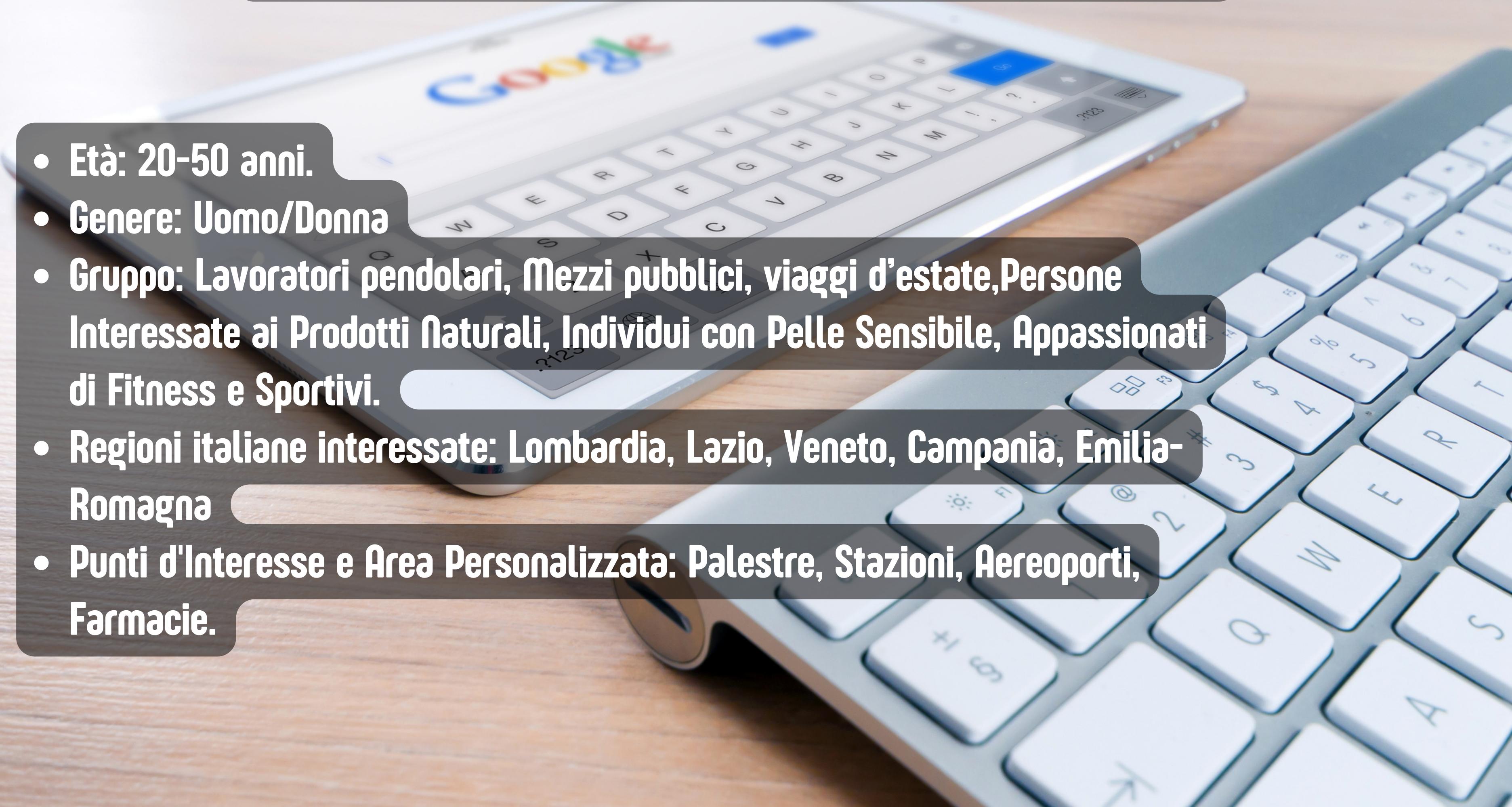
Presentiamo  
Deorod, la tua nuova  
scelta di deodorante  
naturale! 🌱

**Offerta Lancio Facebook -  
Spedizione Gratuita in Tutta  
Italia**

**Addio a sostanze chimiche e  
alchool irritanti. Deorod è la  
risposta per una freschezza  
naturale e un deodorante delicato  
sulla pelle.**

**Scopri il futuro della cura  
personale, con amore per te e per  
l'ambiente. Scegli Deorod oggi  
stesso! #Deorod #Naturale  
#SenzaSostanzeChimiche  
#BenessereNaturale"**

- Età: 20-50 anni.
- Genere: Uomo/Donna
- Gruppo: Lavoratori pendolari, Mezzi pubblici, viaggi d'estate, Persone Interessate ai Prodotti Naturali, Individui con Pelle Sensibile, Appassionati di Fitness e Sportivi.
- Regioni italiane interessate: Lombardia, Lazio, Veneto, Campania, Emilia-Romagna
- Punti d'Interesse e Area Personalizzata: Palestre, Stazioni, Aeroporti, Farmacie.



# Distribuzione Fisica fase di lancio Marzo 2024

**Area Geografica: Sicilia, Calabria, Campania e Sardegna**

**Distribuzione: Farmacie, Palestre e negozi articoli Fit**

**Periodo: Marzo 2024 ( Inizio Periodo Caldo al Sud Italia)**

**Fase di Punta: Da Giugno 2024**

**Promo di lancio: “Deorod Lifestyle” se acquisti deorod in farmacia, pubblica una storia col prodotto nominando Naturemed e Deorod, riceverai subito una confezione da viaggio.**

# Marketing Strategy

→ **Instagram: 20% di scont benvenuto + 10% + 10% se si iscrivono alla newsletter**



→ **Facebook: Promo Lancio Spedizione gratuita**



→ **Sito E-Commerce Monoprodotto**

→ **Blog Benessere e natura + Email marketing dopo l'iscrizione**

→ **Espositore  
Prodotto + Poster  
In Farmacia**



**Campagna influencer  
marketing ig e fb**



**Locandine con posizionamento Mirato.**

**Email di Ringraziamento:**  
Invia una email di ringraziamento immediatamente dopo l'acquisto per esprimere gratitudine. Questo è il momento perfetto per confermare l'ordine e fornire i dettagli di contatto per il servizio clienti, nel caso in cui il cliente abbia domande o problemi.

**Richiedi Feedback:**  
Dopo che il cliente ha ricevuto il prodotto, invia un'email che chiede un feedback sul prodotto e sull'esperienza complessiva di acquisto. Puoi includere un link a una pagina di recensione o un sondaggio online.

**Offerte e Sconti Futuri:**  
Considera di offrire uno sconto o una promozione esclusiva per i clienti che hanno effettuato un acquisto. Questo può incoraggiarli a tornare per acquisti futuri.

**Notifiche di Nuovi Arrivi o Aggiornamenti:** Tieni i clienti informati su nuovi arrivi, aggiornamenti del prodotto o offerte speciali. Questo può mantenere il loro interesse nel tuo marchio.

# **Chi è il mio cliente ideale?**

**Persone che cercano una protezione duratura: Il cliente ideale per un deodorante potrebbe essere qualcuno che cerca una protezione a lunga durata contro l'odore corporeo.**

**Individui con pelle sensibile:** Le persone con pelle sensibile o allergie potrebbero cercare un deodorante adatto alle loro esigenze. In questo caso potrebbe preferire un deodorante privo di sostanze chimiche irritanti o profumi forti.

**Chi cerca una soluzione naturale:** Per coloro che desiderano evitare l'uso di deodoranti contenenti sostanze chimiche o alchool, un deodorante naturale potrebbe essere la scelta giusta.

**Clienti attenti alla sostenibilità:** Se il deodorante è confezionato in modo eco-sostenibile o prodotto con pratiche a basso impatto ambientale, potrebbe attrarre coloro che cercano opzioni sostenibili.

**Persone con sensibilità agli odori:** Alcune persone potrebbero avere una maggiore sensibilità agli odori o desiderano un deodorante inodore per evitare interferenze con profumi o profumazioni personali.

## **Dubbi e timori potenziali clienti**

- Efficacia:** I clienti potrebbero dubitare dell'efficacia. Potrebbero chiedersi se funzionerà altrettanto bene o meglio dei loro deodoranti tradizionali.
- Ipoallergenicità:** Le persone con pelle sensibile potrebbero temere che possa causare irritazioni cutanee o allergie.

- **Odore Corporeo:** Alcuni potrebbero essere preoccupati non riesca a controllare l'odore corporeo in modo efficace, specialmente in situazioni di sudorazione intensa.
- **Ingredienti Naturali:** Mentre alcuni clienti possono essere attratti dagli ingredienti naturali, altri potrebbero temere che questi non siano altrettanto efficaci o duraturi dei componenti chimici presenti nei deodoranti tradizionali.
- **Prezzo:** Il prezzo potrebbe essere un timore per alcune persone. Potrebbero chiedersi se vale la pena investire in un deodorante più costoso rispetto a quelli disponibili in farmacia o al supermercato.
- **Sostenibilità:** Anche se la sostenibilità è un vantaggio, alcuni clienti potrebbero essere preoccupati che i prodotti naturali non siano altrettanto convenienti o disponibili come quelli tradizionali.

## Come si informa il cliente?

- **Social:** Utilizziamo attivamente i social media come Facebook e Instagram per creare contenuti coinvolgenti e informativi.
- **Cartelloni Pubblicitari Mirati:** Sfruttiamo cartelloni pubblicitari in posizioni strategiche per aumentare la visibilità
- **Esposizione in Farmacia:** Questo offre ai clienti la possibilità di vedere e toccare il prodotto di persona prima di acquistarlo.

- **Sito E-commerce:** Oltre a consentire agli utenti di acquistare il prodotto, il sito fornisce descrizioni dettagliate, istruzioni per l'uso, testimonianze di clienti e una sezione FAQ per rispondere alle domande più comuni.

**Blog Informativo:** Pubblicare regolarmente articoli che affrontano temi come gli ingredienti naturali, la sostenibilità e i consigli per la cura del corpo. Questi articoli educano i clienti e li aiutano a prendere decisioni informate.

**Newsletter e E-mail Marketing:** newsletter periodiche ai nostri clienti registrati. Rappresentano un modo efficace per rimanere in contatto con i nostri clienti e mantenere vivo l'interesse.

**Collaborazioni e Partnership:** Collaboriamo con influencer o esperti nel settore della bellezza e del benessere. Queste partnership offrono una visibilità aggiuntiva e autenticità al nostro marchio.

## **Chi sono i miei competitor ?.**

- **Prodotti di Cura Personale Naturali:** Marchi che producono una vasta gamma di prodotti per la cura personale con ingredienti naturali, tra cui deodoranti, potrebbero essere competitor indiretti.
- **Deodoranti di Farmacia o Supermercato:** Alcuni marchi di deodoranti tradizionali potrebbero essere competitor se i loro prodotti sono ampiamente disponibili e cercati dai consumatori nelle farmacie o nei supermercati. Esempi includono Dove e Nivea.