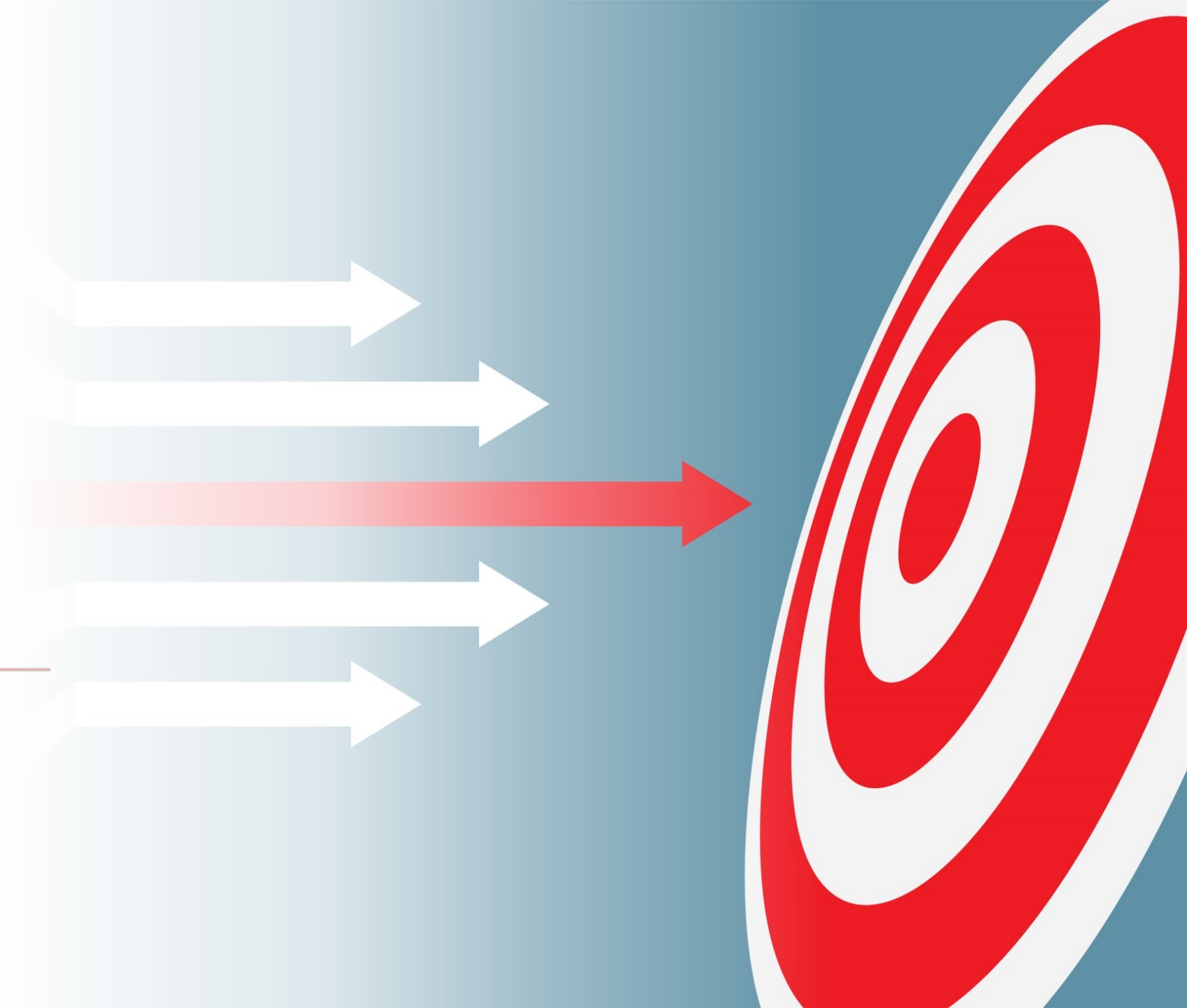




Strategia marketing

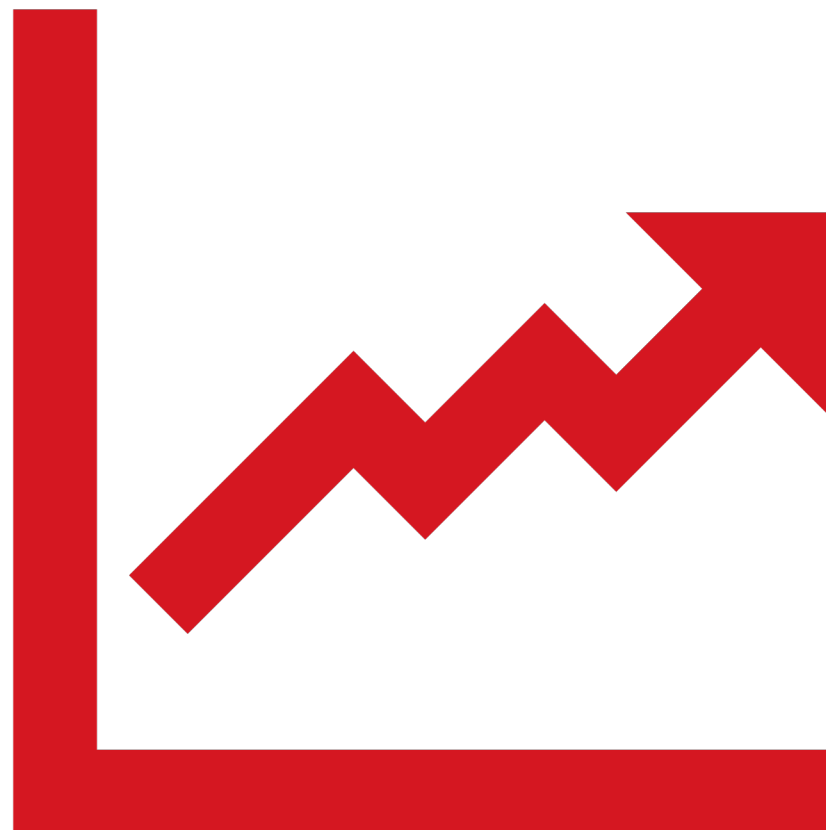
CERESIS

CURA E IGIENE PERSONALE





MIGLIORARE
BRAND
ATTRACTION
E BRAND
REPUTATION



OBIETTIVI

- Migliorare le interazioni degli utenti
- Ricevere recensioni positive
- Generare un grande flusso di passaparola



CAUSE DEL PROBLEMA

- Uno dei problemi per il quale non stiamo riscontrando recensioni positive potrebbe essere la qualità dei nostri prodotti.
- Assenza di una community ben definita
- Assenza di un influencer che testimonia il corretto utilizzo e l'efficienza dei nostri prodotti
- Scarso utilizzo del content marketing
- Servizio clienti difficile da raggiungere e scortese



GOALS

- Migliorare la qualità dei prodotti con sostanze naturali e che rispettino l'ambiente.
- Creare delle community ben definite sul sito e tramite l'utilizzo di canali come telegram
- Collaborare preferibilmente con piccoli influencer poichè aumentano la credibilità essendo visti come persone comuni.
- Creare contenuti social empatici, che entrano in empatia con i client costruendo legami con essi.
- Ripristinare la customer care incentrandosi sulle soft skills come empatia e gentilezza.







AUMENTARE
FASE DI
ACQUISTO E
FASE DI
SOSTEGNO

HOW?

Migliorare la user experience, infatti un sito fluido, scorrevole ed intuitivo ha sempre una marcia in più ma non solo, anche l'utilizzo dei font, dei giusti colori e del logo può essere un ottimo accorgimento.



Qualità ed efficienza del prodotto, se saprà rispondere alle esigenze del cliente, quest'ultimo ritornerà da noi e ci consiglierà ad amici e parenti (passaparola).



Utilizzo di referral link, ad esempio un cliente inoltrando il link dell'acquisto di un prodotto a un suo amico o parente riceverà in cambio un codice sconto.



Esperienza d'acquisto ottimizzata, come l'acquisto veloce grazie ai dati salvati, le informazioni del prodotto spiegati in modo chiaro senza grandi giri di parole.



SPINGERE LE PERSONE AL RIACQUISTO

Investire nel branding o rebranding al fine di creare un legame con il cliente e suscitare emozioni tramite lo storytelling

All'arrivo di un prodotto ordinato, si potrebbe inserire un coupon all'interno del packaging che permette di ricevere uno sconto del 15% sul prossimo acquisto

Creazione di un programma di fidelizzazione, grazie a quest'ultimo sarà possibile accumulare punti ad ogni acquisto e grazie a questi ultimi si potranno ricevere sconti o prodotti omaggio