

STRATEGIA DOMANDA LATENTE

Il cliente ideale per questa tipologia di prodotto sarà colui che cercherà informazioni sul web sui problemi di salute che le creme deodoranti con quantità di sostanze nocive come alluminio e alcol possono provocare, in questo caso il target di riferimento potrebbe essere per lo più un target composto da donne over 35; altro target di riferimento potrebbero essere coloro che prenoteranno visite dermatologiche online o che recheranno classiche creme deodoranti sugli e-commerce.

Una gran percentuale delle donne over 35 potrebbe essere scettico all'acquisto di questi prodotti online, quindi dopo essersi informata sul nostro sito su questa tipologia di deodoranti potrebbe recarsi in un negozio fisico di prodotti di cosmetica o farmacie; i nostri competitor sono grandi aziende che sì, offrono la risoluzione al problema con i loro prodotti ma dando maggior rilievo alle caratteristiche del prodotto, come "i nostri deodoranti non lasciano macchie", senza puntualizzare il vero desiderio che i clienti vogliono realizzare e cioè avere un deodorante che come fattore più importante ; a differenza dei competitor, noi utilizzeremo una diversa strategia social:

1. Proponendo il dietro le quinte della produzione dei nostri prodotti
2. Creando minispot con uno storytelling sensibile all'argomento
3. Offriremo dei vantaggi come consulenze gratuite online per consigliare i migliori prodotti a seconda delle esigenze del cliente.

STRATEGIA DOMANDA DIRETTA

Il nostro cliente utilizzerà cercherà tramite i motori di ricerca dei deodoranti senza sostanze nocive, si imbatte in diversi siti ed e-commerce dei nostri competitor che avranno come unico scopo quello di vendere il prodotto; potrebbero avere dei timori a causa dell'affidabilità del prodotto e del prezzo ma noi ci differenzieremo perché valorizzeremo i nostri prodotti dando particolari attenzioni al nostro cliente:

1. Creando un'area fidelity sul nostro e-commerce, la quale produrrà punti per gli acquisti fatti, offrendo in cambio prodotti omaggio, codici sconto o spedizioni gratuite.
2. Valorizzando le testimonianze di chi in passato ha avuto esperienze d'acquisto con noi
3. Creando abbonamenti con durata a scelta e senza vincoli offrendo spedizione gratuita per quest'ultimo e sul cambio dei prodotti laddove ci siano le circostanze.

COPY STRATEGIA SOCIAL

“Stanca delle creme deodoranti con centinaia di sostanze nocive? Prova anche tu la nostra nuova crema deodorante senza sostanze chimiche! Clicca questo link per prenotare la tua consulenza gratuita con un nostro specialista che ti consiglierà il miglior prodotto per te!”



2. “Come nascono i vostri prodotti senza sostanze nocive?”

Ce l’avete chiesto in molti, oggi vi portiamo con noi nei nostri laboratori per condividere con voi il processo creativo dei nostri prodotti.

(video)

STRATEGIA MOTORI DI RICERCA

Tumore al seno: colpa dei deodoranti?

Diversi studi affermano che l’utilizzo di alcuni deodoranti possono essere associati all’uso frequente di deodoranti con sostanze nocive come metalli...

Ciò conterrà un articolo che spiega il rapporto tra il tumore al seno e l'utilizzo di deodoranti con sostanze nocive, con un link per la pagina d'acquisto al prodotto, la descrizione si incentrerà sullo sviluppo di questi prodotti mettendo in risalto la caratteristica più importante e cioè che stiamo parlando di un prodotto che fa bene alla pelle e riduce il rischio di malattie