



KEYNOTE PRESENTATION

Market

ooo

STRAWBERRY S.R.L.

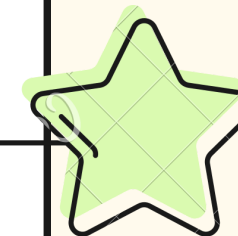
BRIEF INIZIALE

Trends



Ads

By Cosimo Fiato



Feedback

CANALI SOCIAL

Ho preso in considerazione l'idea di basare il mio business su una clientela di età matura, pertanto ho stabilito che i social che utilizzeremo saranno:

FACEBOOK



Social più utilizzato al mondo, ha un pubblico vasto e diversificato ma soprattutto una grande fetta di utilizzatori di questo social ha un'età avanzata che è il pubblico che cerchiamo, inoltre ci permette di gestire con facilità le campagne e di rispondere e avere un rapporto diretto con la clientela

LINKEDIN



Un social con forte presenza di professionisti e aziende, infatti potremmo pensare di utilizzarlo in ottica B2B

INSTAGRAM



Non sarà il nostro social di riferimento ma potremo pensare di utilizzarlo nel caso in cui in futuro ci saranno collaborazioni con influencer in ottica social media marketing

OBIETTIVI AZIENDALI

**1. Aumentare le vendite di
frutta verdura tramite i canali
social**

**2. Costruire una community di
persone appassionate a uno
stile di vita e di
un'alimentazione sana e bio**



OBIETTIVI MARKETING

1. Creare un piano editoriale preciso e strutturato per la pubblicazione di contenuti di valore e di qualità (ad esempio articoli informativi sui benefici della frutta bio).

2. Aumentare il traffico del sito web attraverso le attività di marketing pre-impostate e la pubblicità online.

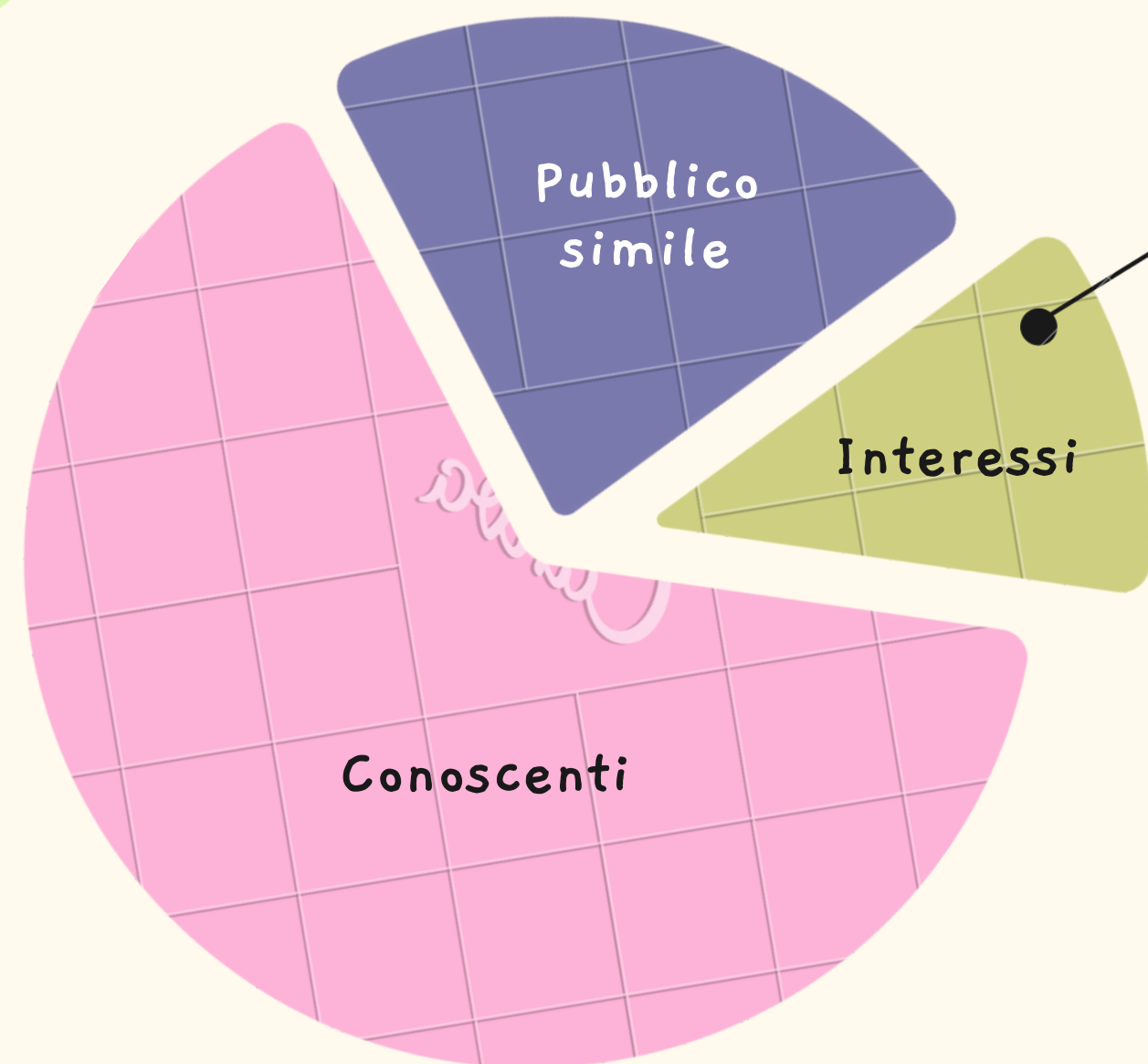


OBIETTIVI ALGORITMICI

1. Aumentare la notorietà e il traffico del sito web.

2. Aumentare la visibilità sui motori di ricerca tramite contenuti SEO friendly.





ORBITE DI PUBBLICO

Conoscenti: sono persone che conoscono il brand e potremmo coinvolgerlo tramite campagne di referral.

Pubblico simile: sono persone simili ai nostri clienti attuali e potrebbero essere interessati ai nostri prodotti, potremmo pensare a una strategia di campagne di targeting basato su interessi e comportamenti.

Interessi: sono persone che hanno dimostrato interesse su determinati contenuti o temi e può essere raggiunto con campagne mirate sugli interessi.

ANALISI CONCORRENZA (ADLIBRARY)

Questa inserzione è improntata sulla creazione di contenuti e ci troviamo in una fase di prospecting, infatti ci vengono proposte ricette che possono essere fatte con i prodotti presenti sul sito in questione



Informazioni sull'inserzione



Mercato Easy Shop

Sponsorizzato

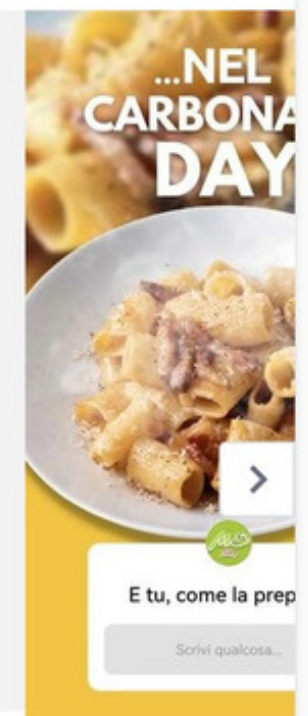
ID: 1165846478145450

Mercato Easy shop è il servizio di consegna a domicilio, attivo in tutto il Piemonte, che ti porta la buona frutta e verdura, una speciale varietà di pasta fresca direttamente dal produttore e una fantasia di altre eccellenze. Freschezza, Cortesia, Qualità.



MERCATOEASYSHOP.COM
Mercato Easy Shop

Shop Now



E tu, come la prep

Scrivi qualcosa...

MERCATOEASYSHOP.COM
Mercato Easy Shop

ANALISI CONCORRENZA (ADLIBRARY)

Questa inserzione è mirata al far capire il perchè scegliere di acquistare i prodotti su Fruttawe, ovvero perchè rispetto ai competitor la consegna assicura prodotti refrigerati e che quindi mantengono qualità e sapori.



FruttaWeb

Sponsorizzato

ID: 1646940309113640

...

Ti è mai capitato di ordinare frutta e verdura biologica online e ricevere prodotti ammaccati, troppo maturi e di pessima qualità?

Questo è quello che succede quando le aziende decidono di consegnare i prodotti a domicilio senza preoccuparsi del corretto mantenimento dei prodotti!

...



La tua **frutta** è al sicuro!

**Consegna
refrigerata per
mantenere
qualità, profumi e
sapori!**



DELINEAMENTO CUSTOMER JOURNEY

PROSPECTING

1

CREAZIONE CONTENUTI

Si potrebbe pensare a contenuti come foto e video che mostrano i nostri prodotti bio oppure video di ricette possibili grazie ai nostri prodotti.

2

ANNUNCI PUBBLICITARI

Annunci mirati che mostrano il nostro brand e i nostri prodotti ai clienti interessati alla frutta e alla verdura genuina e bio utilizzando targeting precisi.

DELINEAMENTO CUSTOMER JOURNEY

RETARGETING

1

NEWSLETTER

Invio di newsletter ai nostri clienti, questa newsletter conterrà offerte e sconti speciali per stimolare l'acquisto e fidelizzare i clienti

2

ANNUNCI PUBBLICITARI MIRATI SUI SOCIAL

Ad esempio utilizzando il Pixel di Facebook che permette di rintracciare chi ha già acquistato i nostri prodotti e ci permette di creare campagne di contenuti mirati per invogliare al ri-acquisto



STRAWBERRY S.R.L.

**THANK
YOU**

Cosimo Fiato

