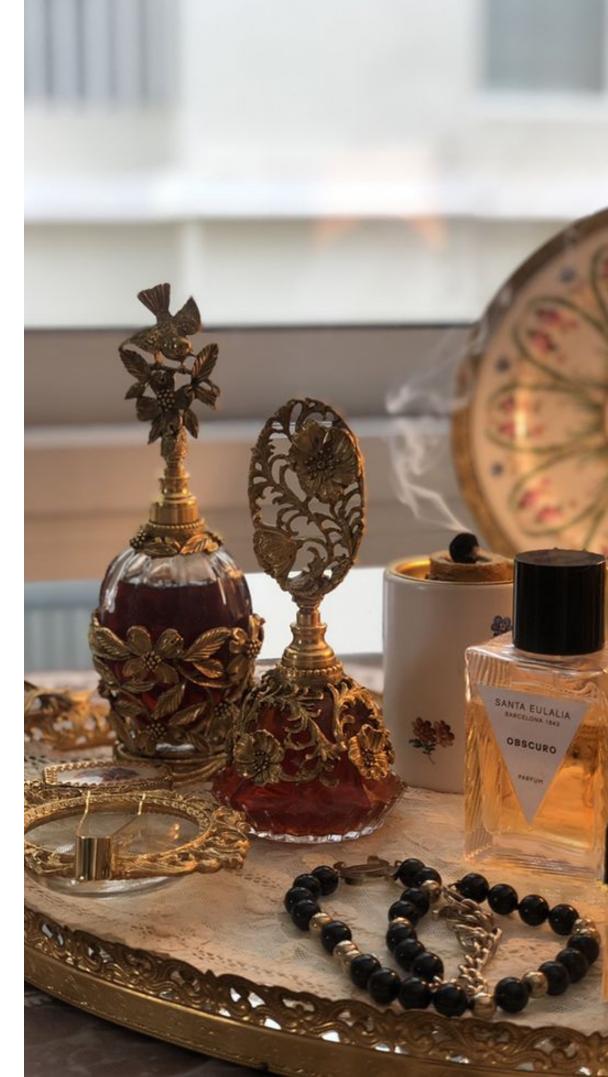


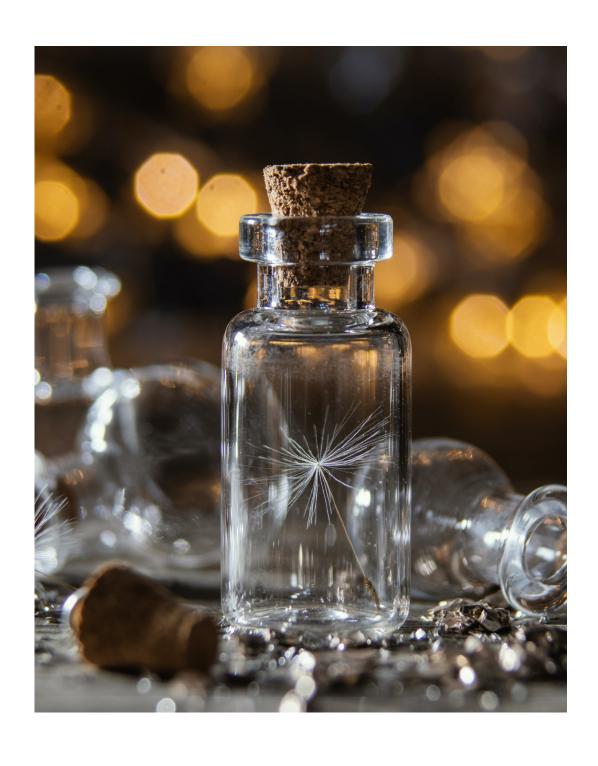
# Strategia di Marketing

Ecommerce "Luxe Aroma Hub"

c04122-2.myshopify.com

"Luxe Aroma Hub" nasce dalla volontà di creare un luogo dove l'arte olfattiva si intreccia con l'eleganza senza tempo.





Il concetto chiave è quello di trasformare il processo di scegliere e indossare un profumo in un momento di raffinatezza e individualità.

Luxe Aroma Hub è stato creato con l'idea di offrire una collezione esclusiva di profumi artigianali, curati con attenzione ai dettagli e realizzati con ingredienti pregiati..

#### La Nostra Mission

L'idea alla base del brand è quella di offrire più di un prodotto; è quella di offrire un modo di vivere, un lusso artigianale che si adatta a ogni stile di vita.

#### L'idea di personalizzazione delle fragranze.

Riconosciamo che ogni individuo è unico, con gusti, stili di vita e personalità unici.

Pertanto, la nostra piattaforma di personalizzazione delle fragranze è stata concepita come un'esperienza interattiva e coinvolgente, progettata per offrire profumi su misura che si adattano perfettamente ai desideri di ogni cliente.

## Funnel di vendita

Dalla consapevolezza del prodotto fino alla conversione



## 1.Fase di Consapevolezza:

#### Contenuto Ispirazionale:

Creare contenuti online, come blog post, video o immagini, che presentano storie, emozioni e tendenze legate al mondo dei profumi.

#### Social Media:

Utilizzare piattaforme social per condividere immagini accattivanti, storie dietro le quinte e coinvolgere la community.

#### 2. Fase di Interesse:

#### Quiz Interattivo:

Offrire un quiz online per aiutare i visitatori a scoprire la fragranza ideale basata sulle loro preferenze e personalità.

#### Newsletter:

Invitare i visitatori a iscriversi alla newsletter per ricevere aggiornamenti sulle nuove fragranze, offerte speciali e consigli di stile.

## 3. Fase di Considerazione:

#### Recensioni e Testimonianze:

Mostrare recensioni positive e testimonianze di clienti soddisfatti per rafforzare la fiducia.

#### Contenuti Educativi

Creare contenuti che spieghino i diversi tipi di fragranze, le note olfattive e come scegliere la fragranza giusta.

#### 4. Fase di Decisione:

#### Sconto Personalizzato

Offrire uno sconto esclusivo per coloro che creano e acquistano la propria fragranza personalizzata.

#### Garanzia di Soddisfazione:

Offrire una garanzia di soddisfazione.

#### 5. Fase di Azione:

#### Acquisto

Posizionare chiaramente i pulsanti di acquisto e garantire che il processo di acquisto sia semplice e intuitivo.

#### ■ Upselling e Cross-selling:

Proporre prodotti correlati o upgrade durante il processo di acquisto.

#### 6. Fase Post-Vendita:

#### Follow-up Post-Acquisto:

Inviare email di ringraziamento, fornire informazioni sulla spedizione e chiedere feedback.

#### Programmi di Fedeltà:

Creare programmi di fedeltà per incentivare i clienti a tornare e ottenere vantaggi esclusivi.

### 7. Fase di Riacquisto:

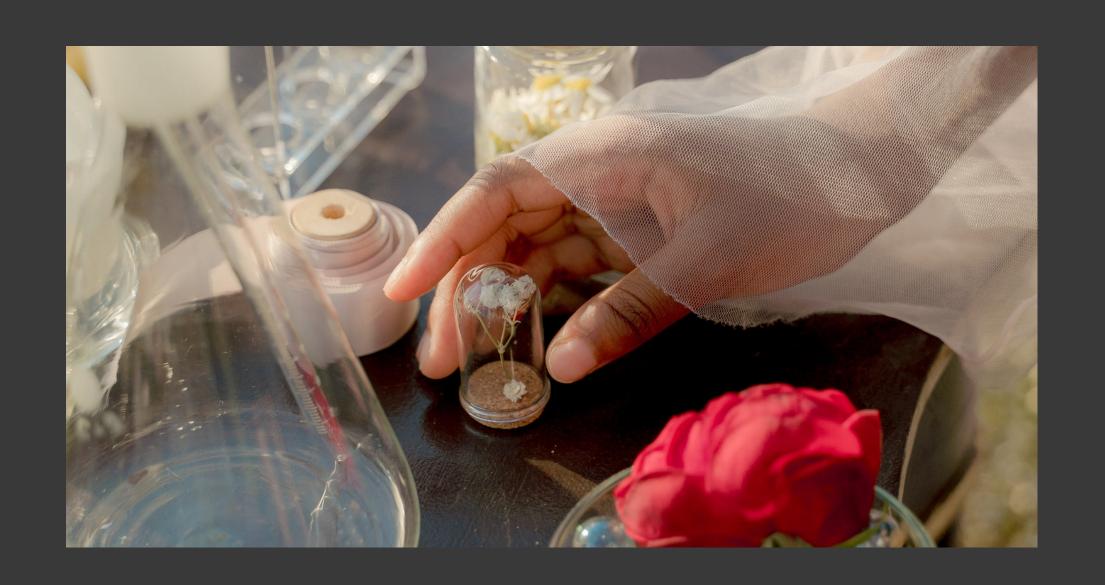
#### Promozioni Personalizzate:

Invitare i clienti a riacquistare con promozioni personalizzate basate sui loro acquisti precedenti.

#### Contenuti Coinvolgenti:

Continuare a coinvolgere i clienti con contenuti interessanti sui social media, newsletter e blog.

## Campagne e Automazioni



#### Campagne:

## Campagna di Lancio del Nuovo Profumo:

- Introdurre un nuovo
  profumo con una campagna
  coinvolgente su tutti i
  canali social media.
- Offrire un prezzo speciale per i primi acquirenti

## Campagna di San Valentino o Festa della Mamma:

- Creare confezioni regalo tematiche per occasioni speciali come San Valentino o la Festa della Mamma.
- Offrire sconti o regali speciali per gli acquisti legati a queste festività.

#### 1Automazioni:

#### Automazione di Benvenuto:

- Inviare un'e-mail di benvenuto personalizzata quando i nuovi utenti si iscrivono alla newsletter.
- Include uno sconto speciale per il primo acquisto.

#### Automazione di Compleanno:

- Inviare un'email di auguri e un codice sconto speciale ai clienti in occasione del loro compleanno.
- Sottolineare che è il momento perfetto per un regalo a sé stessi

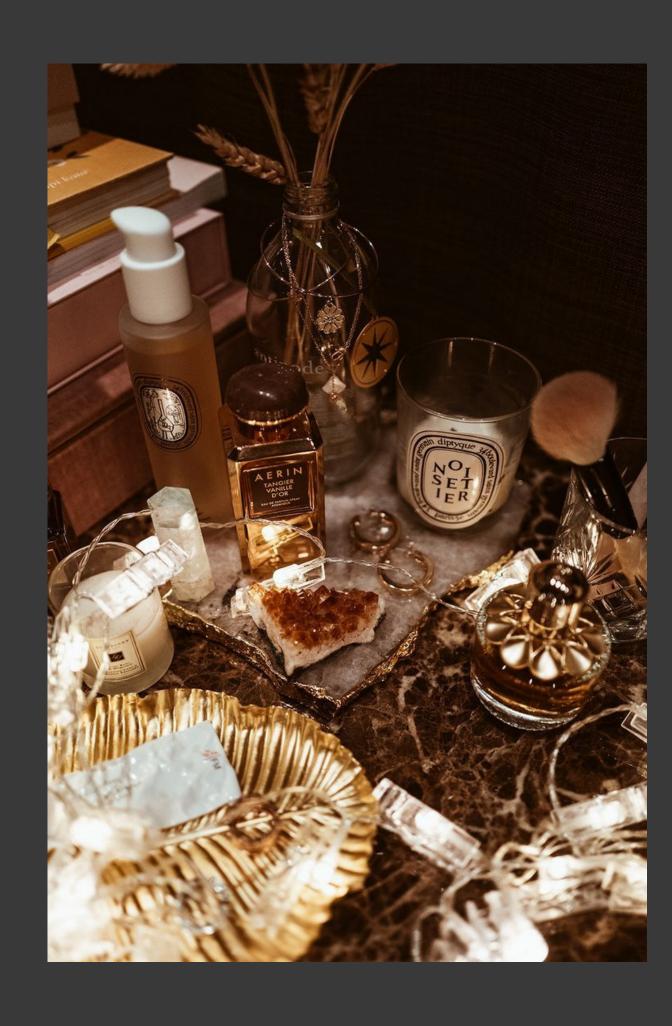
#### 2Automazioni:

#### Automazione di Feedback Post-Acquisto:

- Inviare un'email
  automatica qualche giorno
  dopo l'acquisto per
  raccogliere feedback e
  recensioni.
- Offrire uno sconto per il prossimo acquisto come ringraziamento.

## Automazione di Conferma di Spedizione:

- Inviare automaticamente una e-mail di conferma di spedizione con i dettagli del tracking.
- Includere suggerimenti su come utilizzare il profumo una volta ricevuto.



## Strategie per le App

# Alcune App utili per Shopify

01

"SHOP QUIZ: PRODUCT RECOMMENDER"

Utile per realizzare l'idea di base del nostro shop, ossia per la personalizzazione delle fragranze. 02

"FERA"

Ottimo per rendere visibili e incentivare le recensioni dei prodotti.

03

"KRTBITE"

Ci aiuta a mantenere il rapporto con il cliente grazie a notifiche e email

Grazie per l'attenzione!