



Strategia di Marketing

Ecommerce “Luxe Aroma Hub”

c04122-2.myshopify.com

Progetto ideato da Daniela Vigorito

“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



Idee per promuovere “Luxe Aroma Hub”

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

2 Automazioni:

■ 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!