

# Strategia di Marketing per Reraise

## Obiettivi:

- Aumentare la brand awareness tra i veri appassionati di giochi di carte.
- Posizionare Reraise come il brand di riferimento per l'abbigliamento di stile dedicato ai giocatori di carte.
- Generare vendite di t-shirt e felpe.

## Target:

- Giocatori di carte di tutte le età e generi, con un focus su:
- Giocatori di poker, sia professionisti che amatori.
- Giocatori di giochi di carte collezionabili, come Magic: The Gathering e Yu-Gi-Oh!.
- Appassionati di giochi di carte tradizionali, come il blackjack e il bridge.

## Canali di marketing:

### •Social media:

- Creare una forte presenza sui social media più utilizzati dai giocatori di carte, come Facebook, Instagram e Twitter.
- Pubblicare contenuti coinvolgenti e di alta qualità, come foto e video dei prodotti, meme divertenti sui giochi di carte, citazioni di giocatori famosi e consigli di stile.
- Interagire con i follower, rispondere alle loro domande e creare una community di appassionati.
- Collaborare con influencer del mondo dei giochi di carte per promuovere il brand.

### •Pubblicità online:

- Creare campagne pubblicitarie mirate sui social media e su siti web di giochi di carte.
- Utilizzare il retargeting per raggiungere gli utenti che hanno già visitato il sito web di Reraise o interagito con il brand sui social media.

### •Email marketing:

- Creare una lista di email di potenziali clienti e inviare loro regolarmente newsletter con informazioni sui nuovi prodotti, promozioni e offerte speciali.

### •Eventi e sponsorizzazioni:

- Partecipare a eventi di gioco di carte come fiere, tornei e raduni.
- Sponsorizzare giocatori di carte professionisti o team di eSports.

## Strategia di contenuti:

- Creare contenuti di alta qualità che siano:

- Informativi:** Offrire informazioni utili sui giochi di carte, come consigli di strategia, recensioni di nuovi prodotti e notizie dal mondo del gioco.
- Intrattenimento:** Pubblicare contenuti divertenti e coinvolgenti, come meme, video divertenti e gif.
- Ispiratori:** Condividere storie di giocatori di carte di successo e mostrare come Reraise può aiutarli a esprimere la propria passione.

## Misurazione dei risultati:

- Monitorare le metriche chiave come:
- Numero di follower sui social media.
- Traffico sul sito web.
- Tasso di conversione delle vendite.
- ROI delle campagne marketing.

**Budget:**

• Il budget per la strategia di marketing dipenderà dagli obiettivi specifici che si vogliono raggiungere. È importante definire un budget realistico e monitorare i risultati per assicurarsi che le campagne marketing siano efficienti.

**Considerazioni finali:**

- Il successo di questa strategia di marketing dipenderà dalla capacità di Reraise di creare contenuti di alta qualità che siano rilevanti per il target di riferimento.
- È importante essere attivi e coinvolgenti sui social media e costruire una community di appassionati di giochi di carte.
- Monitorare i risultati e apportare le modifiche necessarie per migliorare l'efficacia delle campagne marketing.

**Altri suggerimenti:**

- Offrire un programma di fidelizzazione per i clienti abituali.
- Creare un blog con articoli e guide sui giochi di carte.
- Offrire un servizio di personalizzazione delle t-shirt e delle felpe.
- Collaborare con altri brand del settore dei giochi di carte.

**Tieni presente che questa è solo una bozza di strategia di marketing. È importante adattare la strategia alle specificità del brand Reraise e al target di riferimento.**

## Come Individuare il Tuo Cliente Ideale:

Per creare una strategia di contenuti di domanda latente efficace, è fondamentale conoscere a fondo il tuo cliente ideale. Ecco alcuni passi per individuarlo:

**1. Ricerca Demografica:****• Età:**

• Il tuo prodotto o servizio è più adatto a una fascia d'età specifica?

**• Genere:**

• C'è una prevalenza di uomini o donne tra i tuoi clienti?

**• Reddito:**

• Il tuo target di riferimento ha un certo livello di reddito per permettersi il tuo prodotto o servizio?

**• Istruzione:**

• Il livello di istruzione del tuo target influenza il modo in cui si informa e acquista?

**• Luogo di residenza:**

• La tua attività è localizzata o vendi online a livello nazionale o internazionale?

**2. Ricerca Psicografica:****• Interessi:**

• Quali sono le passioni e gli hobby del tuo cliente ideale?

**• Valori:**

• Cosa è importante per il tuo target di riferimento? Sostenibilità, etica, lusso?

**• Stile di vita:**

• Come vive il tuo cliente ideale? È attivo, sedentario, amante della famiglia, viaggiatore?

**• Personalità:**

• Il tuo target è estroverso o introverso, impulsivo o ponderato, tradizionalista o innovativo?

**3. Analisi del Comportamento:****• Come si informa il tuo cliente ideale?**

• Usa internet, riviste specializzate, social media o passa parola?

**• Dove fa acquisti il tuo cliente ideale?**

• Negozi fisici, e-commerce, marketplace online?

**• Quali sono i fattori che influenzano la sua decisione di acquisto?**

- Prezzo, qualità, recensioni, brand reputation, servizio clienti?

#### **4. Strumenti per la Ricerca:**

##### **• Sondaggi online:**

- Crea sondaggi per raccogliere dati demografici, psicografici e comportamentali sul tuo target.

##### **• Analisi dei social media:**

- Studia i tuoi follower e i loro interessi per capire meglio il tuo pubblico.

##### **• Ricerca di mercato:**

- Assumi un'agenzia per ricerche di mercato per ottenere dati approfonditi sul tuo target.

#### **5. Creazione del Profilo del Cliente Ideale:**

- Una volta raccolte le informazioni, crea un profilo dettagliato del tuo cliente ideale.

- Includi dati demografici, psicografici e comportamentali.

- Assegna un nome e un volto al tuo cliente ideale per renderlo più realistico.

#### **6. Utilizzo del Profilo del Cliente Ideale:**

- Usa il profilo per guidare tutte le tue decisioni di marketing, dalla creazione di contenuti alla scelta dei canali di distribuzione.

- Assicurati che tutti i tuoi contenuti siano rilevanti e interessanti per il tuo cliente ideale.

**Ricorda:** il tuo cliente ideale non è un'entità statica.

- E' importante monitorare e aggiornare il suo profilo regolarmente per riflettere i cambiamenti nelle sue esigenze e abitudini.

## **Come si informa e decide di acquistare il tuo cliente ideale:**

### **Ricerca:**

#### **• Canali di informazione:**

- Online: motori di ricerca, siti web di recensioni, blog, social media, influencer.

- Offline: riviste specializzate, negozi fisici, passaparola, eventi di settore.

#### **• Comportamento di ricerca:**

- Confronta prezzi e caratteristiche di prodotti simili.

- Legge recensioni e opinioni di altri clienti.

- Cerca informazioni sui valori e sulla mission del brand.

### **Decisione di acquisto:**

#### **• Fattori che influenzano la scelta:**

- Prezzo: rapporto qualità-prezzo, offerte e promozioni.

- Qualità: recensioni positive, materiali e caratteristiche del prodotto.

- Brand reputation: affidabilità, etica e valori del brand.

- Servizio clienti: efficienza, tempi di consegna e politica di reso.

### **Processo di acquisto:**

#### **• Canali di acquisto:**

- Online: e-commerce, marketplace, sito web del brand.

- Offline: negozi fisici, distributori autorizzati.

#### **• Comportamento d'acquisto:**

- Acquista impulsivamente o dopo aver ponderato la scelta.

- Confronta diverse opzioni prima di acquistare.

- Legge le recensioni prima di acquistare.

### **Esempio:**

- **Cliente ideale:** donna, 30 anni, appassionata di fitness, attenta alla salute e all'ambiente.

#### **• Ricerca:**

- Cerca online consigli per allenarsi a casa.

- Legge recensioni di capi sportivi sostenibili.

- Segue influencer del settore fitness sui social media.

#### **• Decisione di acquisto:**

- Sceglie un brand di abbigliamento sportivo sostenibile con un buon rapporto qualità-prezzo.

- Presta attenzione ai materiali utilizzati e alla loro ecosostenibilità.

- Apprezza un brand con una missione etica e valori condivisi.

**• Processo di acquisto:**

- Acquista online sul sito web del brand.

- Confronta le recensioni dei prodotti prima di acquistare.

- Apprezza un servizio clienti efficiente e tempi di consegna rapidi.

**Ricorda:**

- Il comportamento di ricerca e acquisto varia in base al prodotto o servizio offerto.

- È importante conoscere il tuo cliente ideale per creare una strategia di marketing efficace.

## Dubbi e timori che potrebbero bloccare l'acquisto:

**Generali:**

- **Prezzo:** Il prodotto o servizio è troppo costoso per il budget del cliente.

- **Qualità:** Il cliente teme che il prodotto non sia all'altezza delle sue aspettative.

- **Affidabilità:** Il cliente non conosce il brand o non si fida della sua reputazione.

- **Sicurezza:** Il cliente teme per la sicurezza dei suoi dati personali o finanziari.

- **Processo di acquisto:** Il processo di acquisto è troppo complicato o lungo.

**Specifici per l'abbigliamento sportivo sostenibile:**

- **Efficacia:** Il cliente non è sicuro che l'abbigliamento sportivo sostenibile sia performante quanto quello tradizionale.

- **Durezza:** Il cliente teme che l'abbigliamento sportivo sostenibile non sia resistente e si rovini facilmente.

- **Stile:** Il cliente teme che l'abbigliamento sportivo sostenibile non sia alla moda o non offra una vasta gamma di scelta.

- **Disponibilità:** Il cliente teme che l'abbigliamento sportivo sostenibile non sia facile da trovare o acquistare.

- **Prezzo più alto:** Il cliente è riluttante a pagare un prezzo più alto per un prodotto sostenibile.

**Come superare questi dubbi e timori:**

**• Fornire informazioni chiare e complete sui prodotti o servizi:**

- Descrivere i benefici in modo dettagliato.

- Mostrare immagini e video di alta qualità.

- Offrire recensioni positive di altri clienti.

**• Evidenziare la qualità e l'affidabilità del brand:**

- Spiegare i valori e la missione del brand.

- Mostrare le certificazioni e i riconoscimenti ottenuti.

- Offrire una garanzia soddisfatti o rimborsati.

**• Rendere il processo di acquisto semplice e sicuro:**

- Offrire diverse opzioni di pagamento.

- Garantire la sicurezza dei dati personali e finanziari.

- Offrire un servizio clienti efficiente.

**• Educare il cliente sui benefici dell'abbigliamento sportivo sostenibile:**

- Spiegare l'impatto ambientale e sociale della moda sostenibile.

- Mostrare come l'abbigliamento sportivo sostenibile può essere performante e alla moda.

- Offrire sconti o promozioni per incentivare l'acquisto.

**Ricorda:**

- È importante conoscere i dubbi e i timori del tuo cliente ideale per poterli superare in modo efficace.

- Offrire un'esperienza di acquisto positiva e rassicurante è fondamentale per aumentare le vendite.

## **Identificazione dei Competitor:**

•**Diretti:** Brand che offrono abbigliamento specificamente progettato per il gioco di carte, come camicie da poker, pantaloni eleganti, abiti da blackjack e accessori come cravatte e bretelle.

•**Indiretti:** Brand che offrono abbigliamento casual o elegante che può essere indossato anche per giocare a carte, come camicie a maniche lunghe, polo, blazer e pantaloni chino.

### **Esempi di Competitor Diretti:**

•**Bravo Clothing:** Brand britannico noto per le sue camicie da poker eleganti e di alta qualità.

•**PokerStars Apparel:** Linea di abbigliamento ufficiale del famoso sito di poker online PokerStars.

•**Bluff Wear:** Brand americano che offre una vasta gamma di t-shirt, felpe e cappelli con stampe a tema poker.

•**Card Player Clothing:** Brand americano che offre abbigliamento da gioco di carte per uomo e donna.

### **Esempi di Competitor Indiretti:**

•**Tommy Hilfiger:** Brand di moda americano noto per il suo stile classico e casual.

•**Ralph Lauren:** Brand di moda americano noto per il suo stile preppy e raffinato.

•**Hugo Boss:** Brand di moda tedesco noto per i suoi abiti eleganti e di alta qualità.

•**Calvin Klein:** Brand di moda americano noto per il suo stile minimalista e moderno.

## **Analisi dei Competitor:**

### **•Prodotti:**

•Quali tipi di capi di abbigliamento offrono?

•Quali sono i loro stili e design?

•Quali materiali utilizzano?

•Quali sono le loro fasce di prezzo?

### **•Marketing e Comunicazione:**

•Come si posizionano sul mercato?

•Quali canali utilizzano per raggiungere i loro clienti?

•Quali sono i loro messaggi chiave?

### **•Vendite e Distribuzione:**

•Come vendono i loro prodotti?

•Dove vendono i loro prodotti?

•Quali sono le loro politiche di spedizione e reso?

## **Strumenti per l'Analisi:**

### **•Ricerca online:**

•Siti web dei competitor, social media, blog, recensioni.

### **•Strumenti di analisi SEO e SEM:**

•SEMrush, Ahrefs, Google Search Console.

### **•Partecipazione a eventi di settore:**

•Fiere di settore, eventi di poker.

### **Ricorda:**

•L'analisi della concorrenza è un processo continuo.

•È importante monitorare i tuoi competitor regolarmente per rimanere aggiornato sulle loro strategie.

•L'obiettivo non è copiare i tuoi competitor, ma differenziarti e distinguerti nel mercato.

## **In bocca al lupo!**

### **Alcune domande per aiutarti a definire i tuoi competitor:**

#### **•A quale fascia di prezzo si rivolgono i tuoi competitor?**

•Quali sono i loro mercati di riferimento?

•Quali sono i loro canali di vendita più efficaci?

•Quali sono i loro punti di forza e di debolezza?

•Cosa puoi fare per differenziarti dai tuoi competitor?

**Rispondendo a queste domande, sarai in grado di ottenere una migliore comprensione del panorama competitivo e di sviluppare una strategia di marketing efficace per il tuo brand di abbigliamento da gioco di carte.**

# **Analisi delle Domande e Dubbi Pre-Acquisto:**

## **1. Qualità del Tessuto:**

•**Domanda:** I tessuti delle t-shirt e delle felpe sono resistenti e confortevoli per garantire un'usura prolungata, specialmente durante lunghe sessioni di gioco?

### **•Risposta:**

•La qualità del tessuto varia a seconda del brand e del prezzo.

•I brand di fascia alta utilizzano generalmente tessuti più pregiati, come il cotone organico o il jersey di alta qualità.

•È importante leggere le descrizioni dei prodotti e le recensioni dei clienti per valutare la qualità del tessuto.

•Alcune immagini mostrano capi con un aspetto morbido e confortevole.

## **2. Design e Stile:**

•**Domanda:** I design proposti sono originali e di buon gusto?

### **•Risposta:**

•Lo stile è soggettivo, ma è possibile trovare brand che offrono design originali e di buon gusto.

•Alcune immagini mostrano capi con stampe accattivanti e design eleganti.

•È importante valutare se i design proposti sono in linea con il tuo gusto personale.

•Alessandro desidera evitare capi "vistosi" o "eccessivi", mentre Martina ricerca un tocco di femminilità.

## **3. Taglie Disponibili:**

•**Domanda:** Le taglie femminili sono ben rappresentate e ci sono opzioni per taglie più grandi o più piccole?

### **•Risposta:**

•La disponibilità delle taglie varia a seconda del brand.

•Non tutti i brand offrono una gamma completa di taglie, incluso il plus size.

•È importante controllare la tabella taglie di ogni brand prima di acquistare.

•Le immagini mostrano modelli con diverse corporature, suggerendo una certa inclusività.

## **4. Prezzo:**

•**Domanda:** Il prezzo dei capi è giustificato dalla qualità e dall'originalità del design?

### **•Risposta:**

•Il prezzo è un fattore importante da considerare, soprattutto per Luca, che è un giocatore novizio.

•I brand di fascia alta hanno prezzi generalmente più elevati.

•È importante valutare il rapporto qualità-prezzo e confrontare i prezzi di diversi brand prima di acquistare.

•Alcune immagini mostrano capi con un design ricercato che potrebbe giustificare un prezzo più alto.

## **Consigli:**

•**Leggi le descrizioni dei prodotti e le recensioni dei clienti.**

•**Confronta i prezzi di diversi brand.**

•**Controlla la tabella taglie di ogni brand.**

•**Considera il tuo budget e le tue esigenze.**

•**Acquista da un sito web affidabile con una politica di reso facile.**

**In bocca al lupo per il tuo acquisto!**

## **Ricorda:**

•Le domande e i dubbi espressi nell'immagine sono comuni a molti giocatori di carte.

•È importante fornire informazioni chiare e complete sui prodotti per rispondere alle domande dei clienti e rassicurarli sulla qualità e l'affidabilità del tuo brand.

## **Suggerimenti per migliorare la tua strategia di contenuti:**

•**Crea contenuti che rispondano alle domande e ai dubbi dei tuoi clienti.**

•**Fornisci informazioni chiare e complete sui tuoi prodotti.**

•**Mostra immagini di alta qualità dei tuoi capi.**

•**Offri recensioni positive di altri clienti.**

•**Crea un sito web facile da navigare e con un processo di acquisto semplice.**

# **Analisi dei Clienti Potenziali e Domande per la Strategia di Marketing:**

## **1. Il Giocatore Esperto - Alessandro (28 anni):**

### **Con chi vogliamo interagire?**

- Un giocatore di poker esperto con una personalità sicura.
- Cerca capi che riflettano la sua passione per il gioco in modo sottile e elegante.

### **Di cosa ha bisogno?**

- Capi di alta qualità che lo facciano distinguere dagli altri giocatori.
- Abbigliamento che sia sia elegante che casual.
- Capi che mostrino la sua passione per il poker senza essere troppo "seri" o cliché.

### **Cosa vede?**

- Molti brand di abbigliamento da gioco di carte offrono capi con stampe e design vistosi.
- Pochi brand offrono capi eleganti e sofisticati per giocatori di poker.

### **Cosa dice?**

- "Sono stanco di indossare t-shirt con stampe di carte da poker."
- "Vorrei trovare capi che mostrino la mia passione per il poker in modo più sottile."
- "È importante per me avere un look elegante e sofisticato anche quando gioco a poker."

### **Cosa fa?**

- Frequenta tornei di poker locali e online.
- Gioca a poker con gli amici.
- Segue i giocatori di poker professionisti sui social media.

### **Cosa sente dire?**

- "Il poker è un gioco serio."
- "I giocatori di poker devono avere un look professionale."
- "È importante distinguersi dagli altri giocatori."

### **Cosa pensa?**

- Vuole essere preso sul serio come giocatore di poker.
- Vuole distinguersi dagli altri giocatori.
- Vuole sentirsi sicuro e a suo agio con il suo abbigliamento.

### **PAINS/SVANTAGGI:**

- Ha paura di essere preso sul serio come giocatore di poker.
- È frustrato dalla mancanza di capi eleganti per giocatori di poker.
- È ansioso di distinguersi dagli altri giocatori.

### **GAINS/VANTAGGI:**

- Vuole sentirsi sicuro e a suo agio con il suo abbigliamento.
- Vuole mostrare la sua passione per il poker in modo elegante.
- Vuole essere riconosciuto come un giocatore di poker esperto.

## **2. La Giocatrice Sociale - Martina (24 anni):**

### **Con chi vogliamo interagire?**

- Una giocatrice sociale che ama giocare a carte con gli amici.
- Cerca capi casual e confortevoli da indossare durante le serate di gioco.

### **Di cosa ha bisogno?**

- Capi divertenti e alla moda che la facciano sentire a suo agio.
- Abbigliamento che sia adatto a diverse occasioni, dalle serate di gioco a casa a eventi più formali.
- Capi che non siano solo t-shirt oversize o felpe senza forma.

### **Cosa vede?**

- Molti brand di abbigliamento da gioco di carte offrono capi unisex o maschili.
- Pochi brand offrono capi femminili e alla moda per le giocatrici di carte.

### **Cosa dice?**

- "Sono stanca di indossare sempre le stesse t-shirt oversize quando gioco a carte."
- "Vorrei trovare capi divertenti e alla moda che mi facciano sentire a mio agio."
- "È importante per me avere un look femminile anche quando gioco a carte."

### **Cosa fa?**

- Gioca a carte con gli amici a casa.
- Frequenta eventi di gioco di carte.

- Segue le giocatrici di carte professioniste sui social media.

**Cosa sente dire?**

- "Il gioco di carte è un'attività divertente e sociale."
- "Le donne possono essere appassionate di gioco di carte come gli uomini."
- "È importante sentirsi a proprio agio con il proprio abbigliamento."

**Cosa pensa?**

- Vuole sentirsi a suo agio e divertirsi quando gioca a carte.
- Vuole esprimere la sua personalità attraverso il suo abbigliamento.
- Vuole sentirsi parte della comunità dei giocatori di carte.

**PAINS/SVANTAGGI:**

- Ha paura di non essere presa sul serio come giocatrice di carte.
- È frustrata dalla mancanza di capi femminili per le giocatrici di carte.
- È ansiosa di non sentirsi a suo agio con il suo abbigliamento.

**GAINS/VANTAGGI:**

- Vuole sentirsi sicura e a suo agio con il suo abbigliamento.
- Vuole mostrare la sua passione per il gioco di carte in modo divertente