

# 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 mission 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 mission 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