CAMPAGNA RERAISE TIKTOK, INSTAGRAM, FACEBOOK

Scelta della Fase del Funnel: Considerando che TikTok è una piattaforma di social media molto visiva e orientata al coinvolgimento, possiamo concentrarci principalmente sulla fase di consapevolezza e considerazione del funnel. L'obiettivo principale sarà attirare l'attenzione degli utenti e far conoscere loro il brand Reraise e i suoi prodotti.

Contenuti:

- 1. **Video di Stile**: Mostra brevi clip di persone che indossano gli abiti Reraise in situazioni divertenti e alla moda. Utilizza musica vivace e colori accattivanti per catturare l'attenzione degli utenti.
- 2. **Mini Tutorial di Moda**: Crea video rapidi che mostrano come combinare gli abiti Reraise per creare look unici e alla moda. Fornisci suggerimenti su come accessorizzare gli outfit per un tocco personalizzato.
- 3. **Video di Backstage**: Condividi dietro le quinte dei processi di produzione degli abiti Reraise, mostrando la cura dei dettagli e l'attenzione alla qualità che caratterizzano il brand.

Obiettivo: L'obiettivo principale di queste inserzioni sarà aumentare la consapevolezza del marchio e l'interesse per i prodotti Reraise tra gli utenti di TikTok.

Distribuzione:

- 1. **In-Feed Ads**: Utilizza gli annunci In-Feed per presentare brevi video che appaiono nel feed degli utenti mentre scorrono i contenuti. Assicurati che i video siano coinvolgenti fin dall'inizio per catturare l'attenzione degli utenti.
- 2. **Hashtag Challenge**: Crea un challenge di moda a tema Reraise e promuovilo come hashtag sponsorizzato su TikTok. Invita gli utenti a creare contenuti originali utilizzando gli abiti Reraise e a condividerli con l'hashtag del challenge.
- 3. **Top View Ads**: Utilizza gli annunci Top View per posizionare video di alta qualità all'inizio del feed degli utenti per massimizzare la visibilità del brand.

Retargeting: Implementa una strategia di retargeting per raggiungere gli utenti che hanno interagito con i tuoi annunci o visitato il tuo profilo TikTok. Puoi creare inserzioni specifiche per questo pubblico, ad esempio offrendo sconti esclusivi o promuovendo i prodotti più popolari della collezione Reraise.

Monitoraggio delle Prestazioni: Utilizza gli strumenti di analisi di TikTok Ads Manager per monitorare le prestazioni delle tue inserzioni pubblicitarie. Misura metriche come il numero di visualizzazioni, l'engagement, il tasso di conversione e altre KPI per valutare l'efficacia della tua campagna e apportare eventuali ottimizzazioni necessarie.





