

SCENTSYNC

Tra mente e realtà

UN PRODOTTO DI DARIO MERLINO

COSA OFFRE SCENTSYNC

ScentSync opera nel settore tech e benessere, con un focus specifico sulla profumeria digitale, utilizzando l'intelligenza artificiale per personalizzare l'esperienza olfattiva. Il brand si posiziona come innovatore, offrendo un metodo unico per scoprire fragranze attraverso immagini visive generate dall'IA, distinguendosi dai metodi tradizionali basati sull'esperienza fisica.

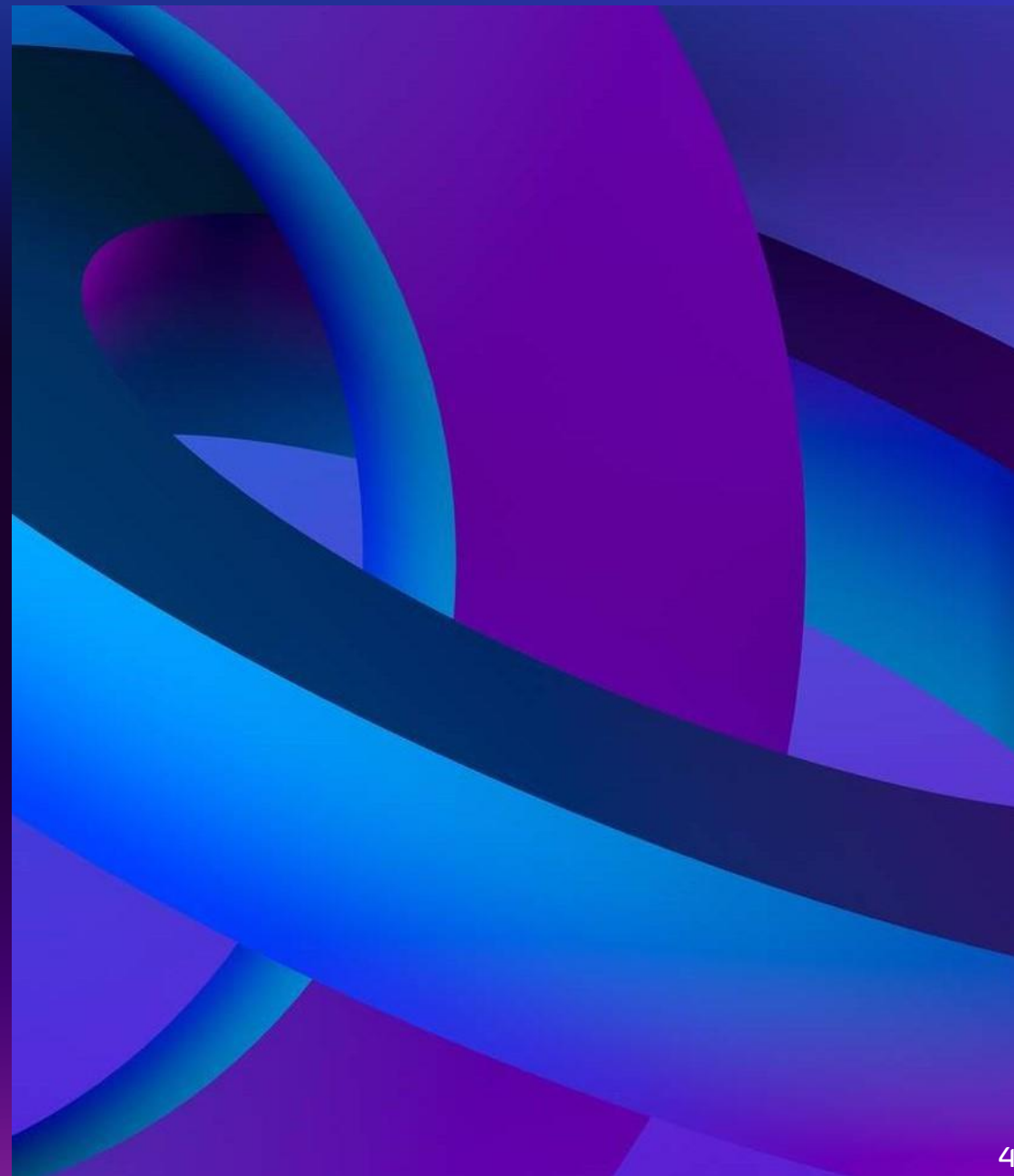
FASE 1- ANALISI DEL MERCATO E DEL TARGET

- **Descrizione del Servizio**
- **Target Principale**
- **Genere**
- **Interessi**
- **Comportamento d'acquisto**
- **Bisogni e Desideri Intercettati**
- **Analisi dei Competitor**

TARGET PRINCIPALE

ETA': 18-45 ANNI

GENERE: UNISEX



INTERESSI:

- Profumeria
- Arte digitale
- Intelligenza artificiale
- Estetica
- Esperienze sensoriali immersive
- Beauty tech
- Esperienze digitali interattive.

COMPORTAMENTO D'ACQUISTO:

- Amanti delle fragranze alla ricerca di nuovi profumi da inserire nella propria collezione
- Consumatori digitali che apprezzano esperienze interattive e personalizzate.
- Persone alla ricerca di nuovi modi per scoprire profumi adatti alla loro personalità e mood.
- Utenti digital-first, abituati allo shopping online, con una propensione alla scoperta di prodotti unici.

• **BISOGNI E DESIDERI INTERCETTATI**

-
- Facilitare la selezione del profumo perfetto tramite un'esperienza visiva.
 - Creare un ponte tra il mondo visivo e quello olfattivo.
 - Offrire un'esperienza innovativa e immersiva nella scelta della fragranza.
 - Consentire agli utenti di esplorare nuove fragranze in base ai loro gusti estetici e trovare il profumo perfetto senza dover provare decine di fragranze.
 - Avere una selezione personalizzata basata sulle proprie emozioni e stile di vita.
 - Scoprire brand di nicchia e profumi esclusivi senza doversi recare in boutique specializzate.

ANALISI DEI COMPETITOR

Principali competitor:

- Fragrantica & Parfumo → Piattaforme di recensioni di fragranze, senza personalizzazione basata sull'IA.
- Dossier & Scentbird → Servizi di abbonamento ai profumi, ma senza l'elemento interattivo e visivo di ScentSync.
- Brand di profumi di nicchia → Offrono personalizzazione, ma solo attraverso esperienze fisiche in boutique esclusive.

ANALISI DEI COMPETITOR

Punti di forza di ScentSync:

- Innovazione e AI → Unico servizio che permette di “vedere” le fragranze prima di annusarle.
- Esperienza immersiva e personalizzata → I contenuti visivi generati dall'IA rendono la scelta più intuitiva e coinvolgente.
- Accessibilità globale → Non serve recarsi in boutique: chiunque può trovare la propria fragranza ideale online.

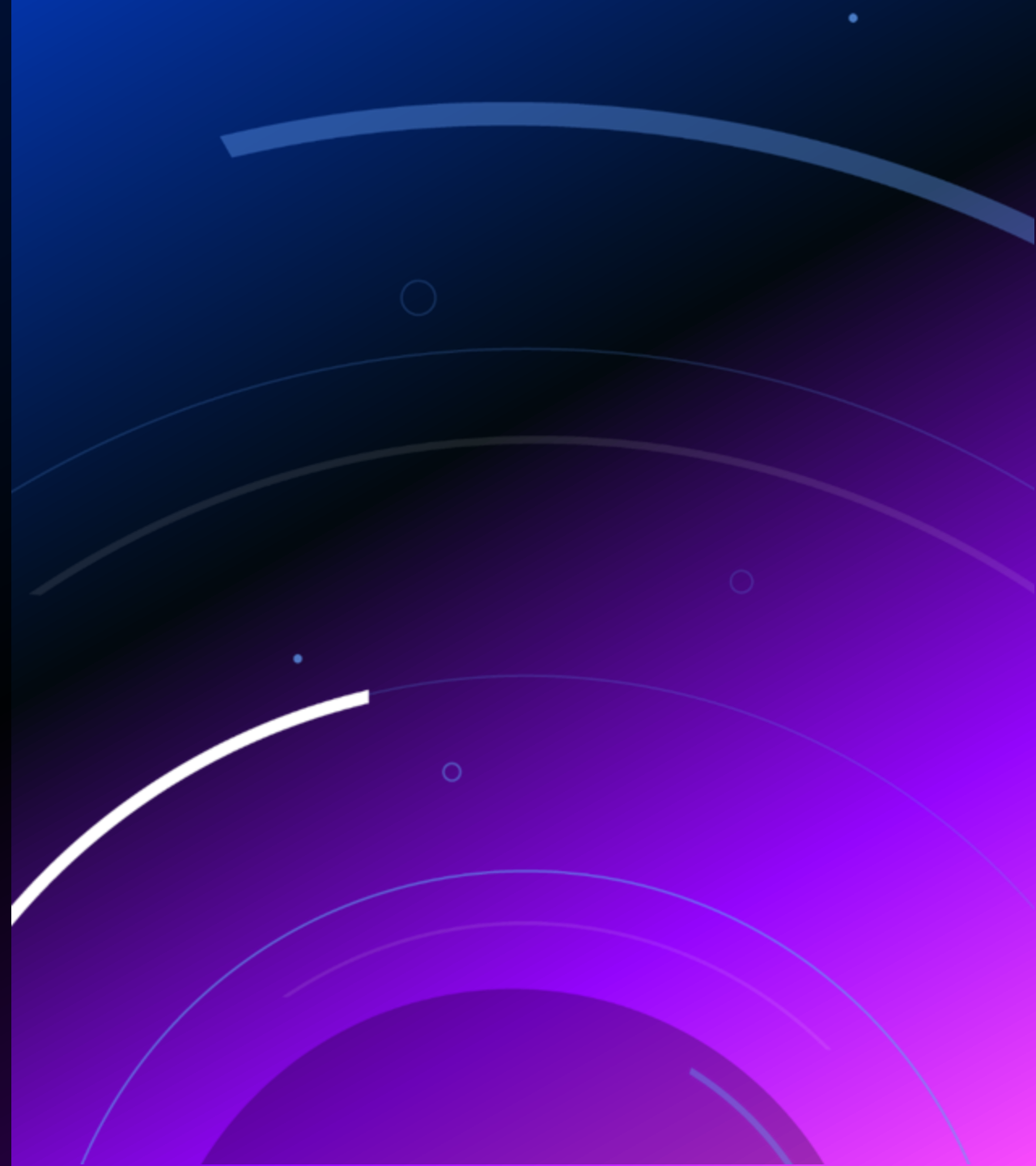
ANALISI DEI COMPETITOR

Punti di debolezza di ScentSync:

- Diffidenza del pubblico verso l'IA → Alcuni potrebbero non fidarsi di un algoritmo per scegliere un profumo.
- Mancanza di un'esperienza olfattiva fisica immediata → Non potendo sentire il profumo subito, il processo d'acquisto potrebbe essere più lungo.

FASE 2: COSTRUZIONE DEL CUSTOMER JOURNEY E DEL FUNNEL DI MARKETING

- **Mappatura del Customer Journey**
- **Strategie per ogni fase del funnel**



MAPPATURA DEL CUSTOMER JOURNEY

- Awareness** (Scoperta del brand): L'utente viene a conoscenza di ScentSync tramite contenuti social, influencer marketing e articoli SEO.
- **Interest** (Coinvolgimento e curiosità): Inizia a esplorare il sito, legge articoli e scopre il test interattivo sulle fragranze.
- Consideration** (Valutazione del servizio): Guarda recensioni, confronta l'esperienza di ScentSync con metodi tradizionali e prova la versione gratuita.
- Action** (Conversione in cliente): Dopo aver ricevuto i suoi primi risultati personalizzati, decide di abbonarsi.
- Loyalty** (Fidelizzazione e acquisti ripetuti): Riceve consigli personalizzati, sconti esclusivi e partecipa alla community privata.
- Advocacy** (Passaparola e promozione del brand): Diventa ambassador, condivide la sua esperienza e invita amici a provare ScentSync.

STRATEGIE PER OGNI FASE DEL FUNNEL

AWARENESS → FAR CONOSCERE IL BRAND:

- Social Media & Video Content → TikTok & Instagram Reels con challenge come “Se il tuo profumo fosse un film, quale sarebbe?” con immagini generate dall’IA.
- Influencer Marketing → Collaborazioni con beauty creator che testano la piattaforma e creano una challenge virale.
- SEO & Blog → Articoli come “Come scegliere il profumo perfetto con l’intelligenza artificiale”. Collaborazioni con brand di profumi, ScentSync si integra direttamente nei siti web di brand di nicchia come Byredo e Diptyque, offrendo un test interattivo che suggerisce fragranze in base allo stile di vita dell’utente.

AWARENESS OFFLINE

Fiere di settore e profumerie selezionate.

Camere immersive con visori AR → I visitatori delle fiere PITTI FRAGRANZE ed ESXENCE possono provare ScentSync con un'esperienza virtuale che trasforma note olfattive in immagini evocative.

QR code su ogni bottiglia → Nelle boutique partner, ogni fragranza ha un QR che porta l'utente ad un contenuto generato dall'intelligenza artificiale sulla piattaforma e successivamente al test per scoprire se quel profumo si adatta alla sua personalità.

STRATEGIE PER OGNI FASE DEL FUNNEL

○
• INTEREST → COINVOLGERE IL PUBBLICO E
STIMOLARE LA CURIOSITÀ:

- Social Media & Video Content → TikTok & Lead magnet & Quiz interattivi → Test gratuito “Scopri il profumo perfetto per il tuo stile di vita”. Stories "Quale emozione vuoi trasmettere con il tuo profumo?"
- Email marketing personalizzato → Invio dei risultati con suggerimenti su profumi e immagini generate.
- Webinar & Live con esperti di profumi → Dimostrazioni dal vivo su come funziona ScentSync.

STRATEGIE PER OGNI FASE DEL FUNNEL

○

• CONSIDERATION → SUPERARE LE OBIEZIONI
E DARE FIDUCIA:

- Recensioni e testimonianze → Video con utenti reali che raccontano la loro esperienza.
- Comparazioni visive → Post con “ScentSync vs. metodo tradizionale: quale ti conviene?”.
- Prova gratuita di 7 giorni → Accesso limitato alle funzionalità premium per convincere l’utente.

○

STRATEGIE PER OGNI FASE DEL FUNNEL

ACTION → FACILITARE LA CONVERSIONE:

- Landing page ottimizzata → Percorso fluido con offerte esclusive.
- Checkout semplificato → Pochi step per completare l'iscrizione premium.
- Assistenza immediata con chatbot → AI che risponde in tempo reale alle domande più frequenti.

STRATEGIE PER OGNI FASE DEL FUNNEL

○
• LOYALTY → CREARE UNA RELAZIONE
DURATURA CON IL CLIENTE:

- Community privata per appassionati di profumi
→ Discussioni su fragranze di nicchia, consigli personalizzati.
 - Programma fedeltà → Punti per ogni interazione, riscattabili per sconti e prodotti esclusivi.
 - Notifiche push personalizzate → “Nuova fragranza disponibile basata sui tuoi gusti!”.
-

STRATEGIE PER OGNI FASE DEL FUNNEL

○
• ADVOCACY → TRASFORMARE I CLIENTI IN
AMBASSADOR:

- Referral Program → “Invita un amico e ricevi un mese di premium gratuito.”
- User-Generated Content Challenge → Campagna su TikTok e Instagram: “Crea il moodboard visivo del tuo profumo perfetto con #MyScentSync”.
- Interviste ai membri più attivi della community → Contenuti dedicati agli utenti più coinvolti.

SCENTSYNC

GRAZIE DELL'ATTENZIONE
VI AUGURO UNA BUONA GIORNATA