

STRATEGIA E ANALISI RERAISE

1. Definizione del Cliente Ideale (Buyer Persona)

Cliente Ideale di Reraise:

- Età: 18-35 anni
- Appassionato di giochi di carte (poker, blackjack, magic, ecc.)
- Interessato alla moda e al design creativo
- Attivo sui social media: Instagram, Facebook, TikTok
- Valore: ricerca prodotti di alta qualità e originali che riflettano la sua passione per i giochi di carte.

2. Analisi del Percorso di Acquisto

Come si informa e decide di acquistare il cliente ideale di Reraise:

- Ricerca online sui social media e sui motori di ricerca
- Legge recensioni e testimonianze
- Confronta prezzi e design
- Acquisto online attraverso il sito web di Reraise o piattaforme e-commerce

3. Identificazione di Dubbi e Timori

Dubbi e timori che potrebbero bloccare l'acquisto:

- Qualità del materiale e del design
- Vestibilità e taglie
- Costo e spese di spedizione
- Sicurezza del pagamento online

4. Analisi dei Competitor

Competitor di Reraise:

- Brand di abbigliamento dedicati ai giochi di carte
- Marchi di moda streetwear e casual
- Altri brand di abbigliamento con design unici e creativi

Strategia di Marketing per Reraise

1. Creazione di Contenuti Originali e Coinvolgenti

- **Foto e Video di Alta Qualità:** Creare contenuti visivi accattivanti che mostrano i prodotti Reraise in vari contesti, evidenziando design unici e materiali di alta qualità.
- **Storie e Aneddoti:** Raccontare storie e aneddoti legati ai giochi di carte per creare un legame emotivo con la community.

2. Collaborazioni e Partnership

- **Influencer e Ambasciatori di Marca:** Collaborare con influencer e appassionati di giochi di carte per promuovere i prodotti Reraise e raggiungere un pubblico più ampio.
- **Eventi e Sponsorizzazioni:** Partecipare a eventi legati ai giochi di carte o sponsorizzare tornei per aumentare la visibilità del brand.

3. Gestione della Community e Interazione

- **Engagement Attivo:** Rispondere tempestivamente ai commenti, messaggi e domande dei follower per creare un rapporto di fiducia e coinvolgimento.
- **Contenuti Generati dagli Utenti (UGC):** Incoraggiare i clienti a condividere foto dei propri acquisti Reraise e a utilizzare un hashtag dedicato per aumentare la visibilità del brand.

4. Offerte Speciali e Promozioni

- **Sconti e Codici Promozionali:** Offrire sconti e codici promozionali limitati nel tempo per stimolare gli acquisti e incentivare l'engagement.
- **Programma di Fedeltà:** Creare un programma di fedeltà o un club esclusivo per premiare i clienti più affezionati e incentivare gli acquisti ripetuti.

5. Monitoraggio e Analisi dei Risultati

- **Analisi delle Metriche:** Utilizzare strumenti analitici per monitorare l'efficacia delle campagne sui social media, il traffico web, le conversioni e il ritorno sull'investimento (ROI).
- **A/B Testing:** Realizzare test A/B per ottimizzare i contenuti, le offerte e le strategie di marketing in base ai risultati ottenuti.