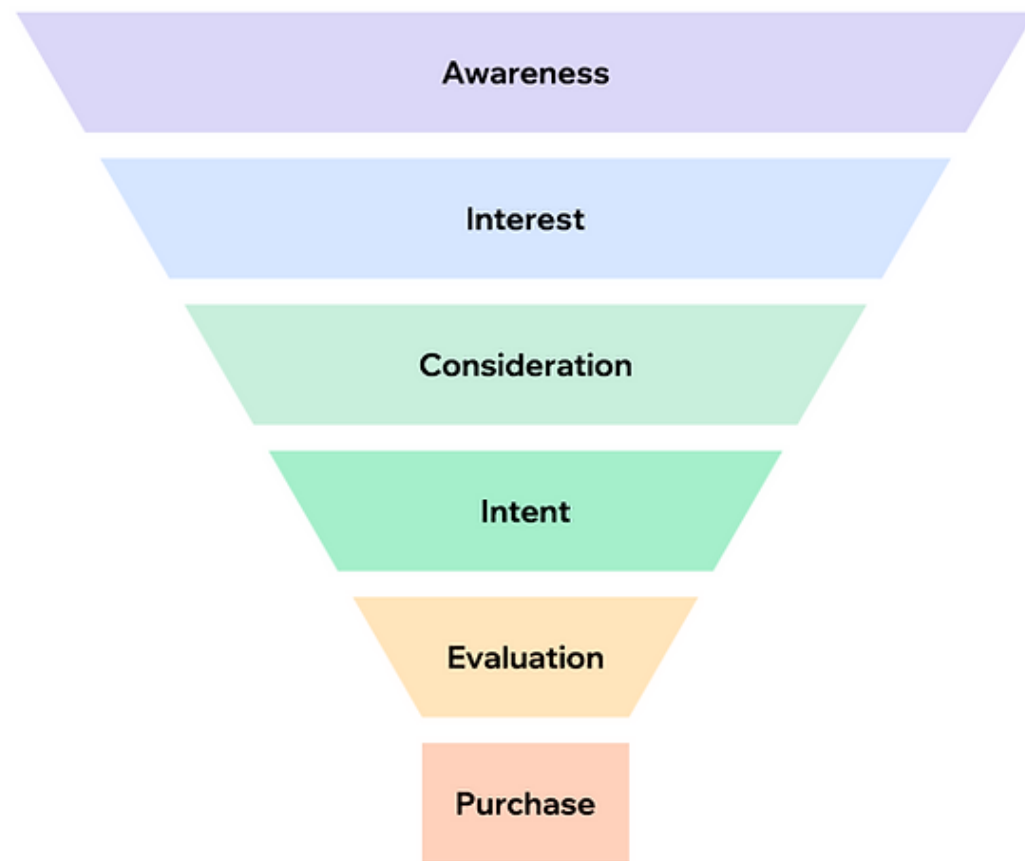


# Azienda Cereris

**Prodotti per l'igiene personale**



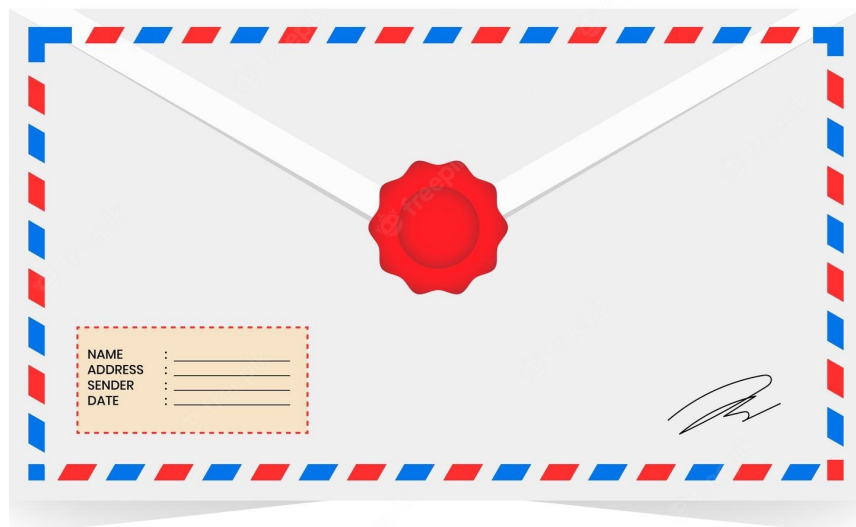
Quali azioni si possono intraprendere in termini di brand attraction e brand reputation per migliorare i colli di bottiglia:

- Sviluppare sito web e aprire canali social
- Creare post sui social come Facebook e Instagram con domande latenti molto fantasiose per così scaturire delle curiosità nelle persone portandole ad aumentare i commenti sotto i post
- Interagire con i possibili clienti trattandoli come amici o familiari
- portarli a visitare il sito web per avere maggiori informazioni
- stimolare la curiosità
- Creare il logo del brand
- Creare un applicazione del brand e tramite questa app, passato un giorno dall'arrivo del pacco, fare arrivare in automatico una notifica per poter lasciare una recensione. Se il cliente lascerà una recensione riceverà uno sconto al prossimo acquisto



### Quali azioni si possono intraprendere per aumentare la fase di acquisto e la fase di sostegno

- tramite sito web, applicazione o con i social si può contattare un operatore per chiedere qualsiasi curiosità o domanda per farsi sentire presenti
- per aumentare la fase di acquisto bisogna fare un certo tipo di sconti sui prodotti per spronare le persone ad acquistare di più. Ad esempio a ogni iscrizione sul sito web o app hai il 30% di sconto
- Pubblicare sui social o sul sito web un video di un cliente che ha già provato i prodotti del nostro brand
- prezzi non troppo alti
- Buona qualità
- Motivare l'azione
- Dopo l'acquisto di un qualsiasi prodotto, c'è la possibilità di scegliere un mini size gratuito a loro scelta



Come spingo le persone al riacquisto se non ho strumenti diretti per ricontattarle (email, telefono CRM)

- Faccio iscrivere sul sito di Cereris tramite email o app al primo acquisto o al login i clienti così possono anche eventualmente ricevere news sui nuovi prodotti e sconti