**CERERIS** 

# DIGITAL MARKETING PROPOSAL

22/02/23



# AGENDA

- 1 | ANALISI DELLA SITUAZIONE
- 2 | STRATEGIA
- 3 | INFLUENZA PROPRIA
- 4 | BRAND ATTRACTION E BRAND REPUTATION
- 5 CUSTOMER LIFETIME VALUE

# ANALISI DELLA SITUAZIONE

## **PUNTI DI FORZA**

Discreto volume di vendite

#### **PUNTI DI DEBOLEZZA**

Scarsa attrattività

Passaparola inefficiente

Poche recensioni positive

### **OBIETTIVI**

Posizionamento di mercato più efficace

Umanizzare il brand

Creare un legame forte con la community

Spingere le persone al riacquisto

## MINACCE

Rapporto negativo (BAR)

# STRATEGIA



#### INFLUENZA PROPRIA

Condividere la propria esperienza dopo il processo di customer journey



## BRAND ATTRACTION E BRAND REPUTATION

Attivare l'interesse delle persone ed instaurare una relazione duratura, divulgare i valori e la mission della azienda



#### **CUSTOMER LIFETIME VALUE**

Fornire esperienze che superano le aspettative degli utenti

# **INFLUENZA PROPRIA**

Creare una strategia di Marketing con l'obiettivo di aumentare il valore del legame tra il cliente e Cereris.

## Es.

Rafforzando il legame con la nostra community online.

Cercando di identificare i clienti più fedeli e ringraziandoli interagendo con loro. (Giveaway, sconti)

Offrendo un servizio di customer care e attenzione al cliente molto attivo.



# BRAND ATTRACTION E BRAND REPUTATION

## **UMANIZZARE IL BRAND**

Potremmo condividere sugli account social foto ed immagini che ritraggono momenti di lavoro di gruppo e Team building, cercando di esprimerci con un "tono di voce" empatico e caldo.

## **CONDIVIDERE LA NOSTRA MISSION**

Sfruttare la multicanalità o omnichannel per creare dei contenuti periodici che esaltino il valore della nostra azienda.



# CUSTOMER LIFETIME VALUE

**Obiettivo:** Spingere le persone al riacquisto offrendo diverse esperienze protratte nel tempo.

Nel caso di Cereris, che non abbiamo dei mezzi diretti per ricontattare le persone, è importante che lavoriamo sulla fidelizzazione, offrendo ad esempio ai nostri clienti degli sconti sui prossimi acquisti, la creazione di un programma fedeltà per clienti o raccolte punti.

