

FrancescoB. 23/02/23

FRUTTA & VERDURA BIO

Strategia di Marketing

Analisi di mercato

E' necessario partire con un' analisi di mercato per capire quali sono i prodotti della concorrenza più venduti, le ricerche più frequenti sui motori di ricerca, gli hashtag più utilizzati su instagram ecc.

ANALISI DI MERCATO

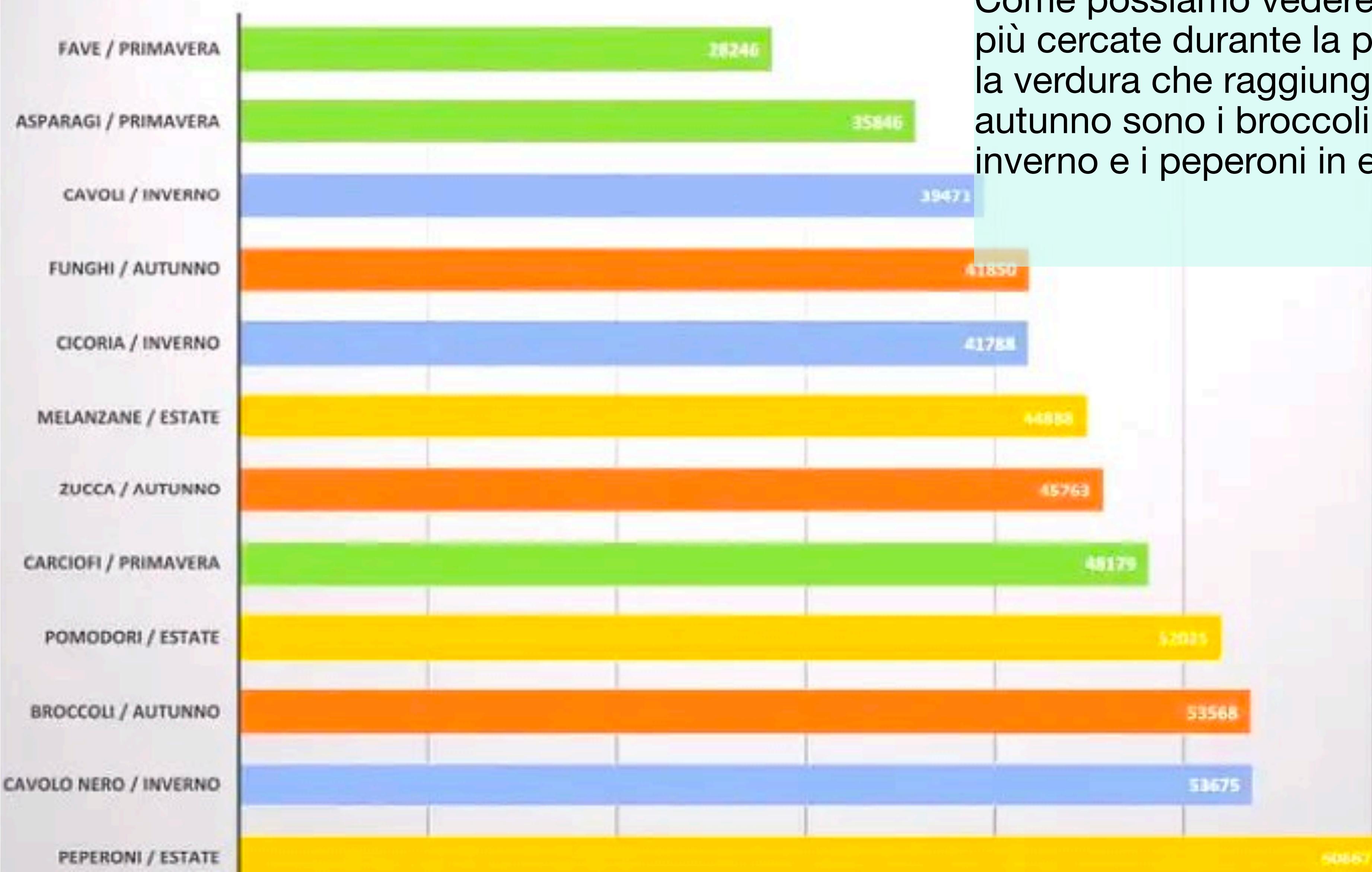




Prodotti Bio più venduti dai competitors

- Limoni e arance
- Mele
- Pesche
- Pomodori
- Carote
- Lattuga

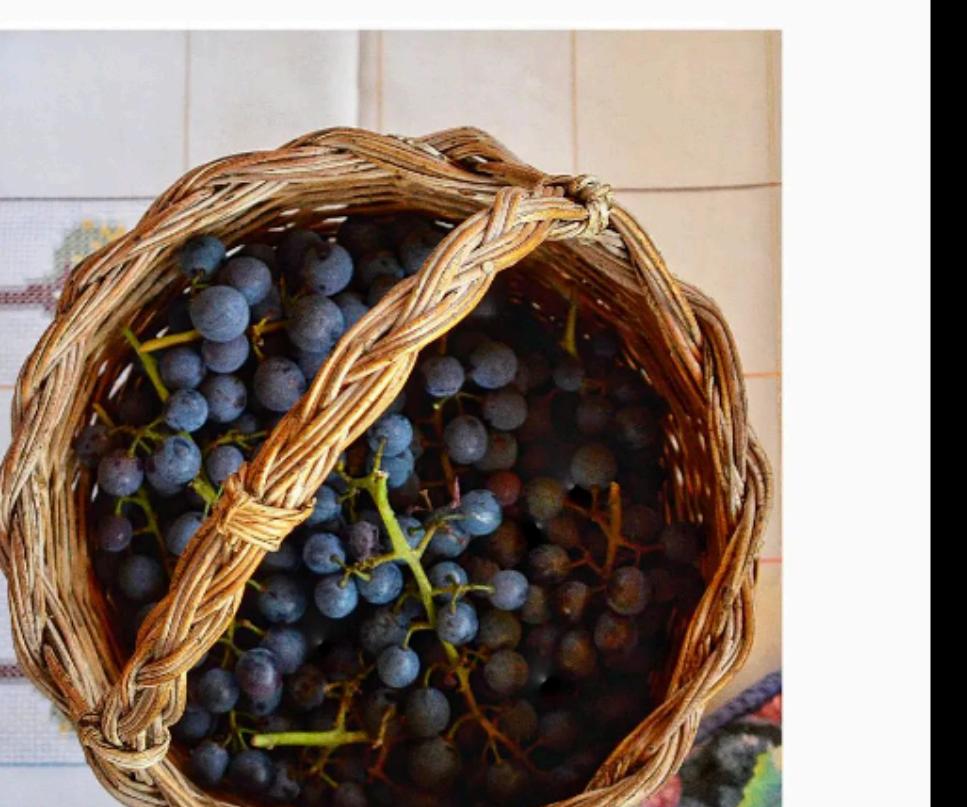
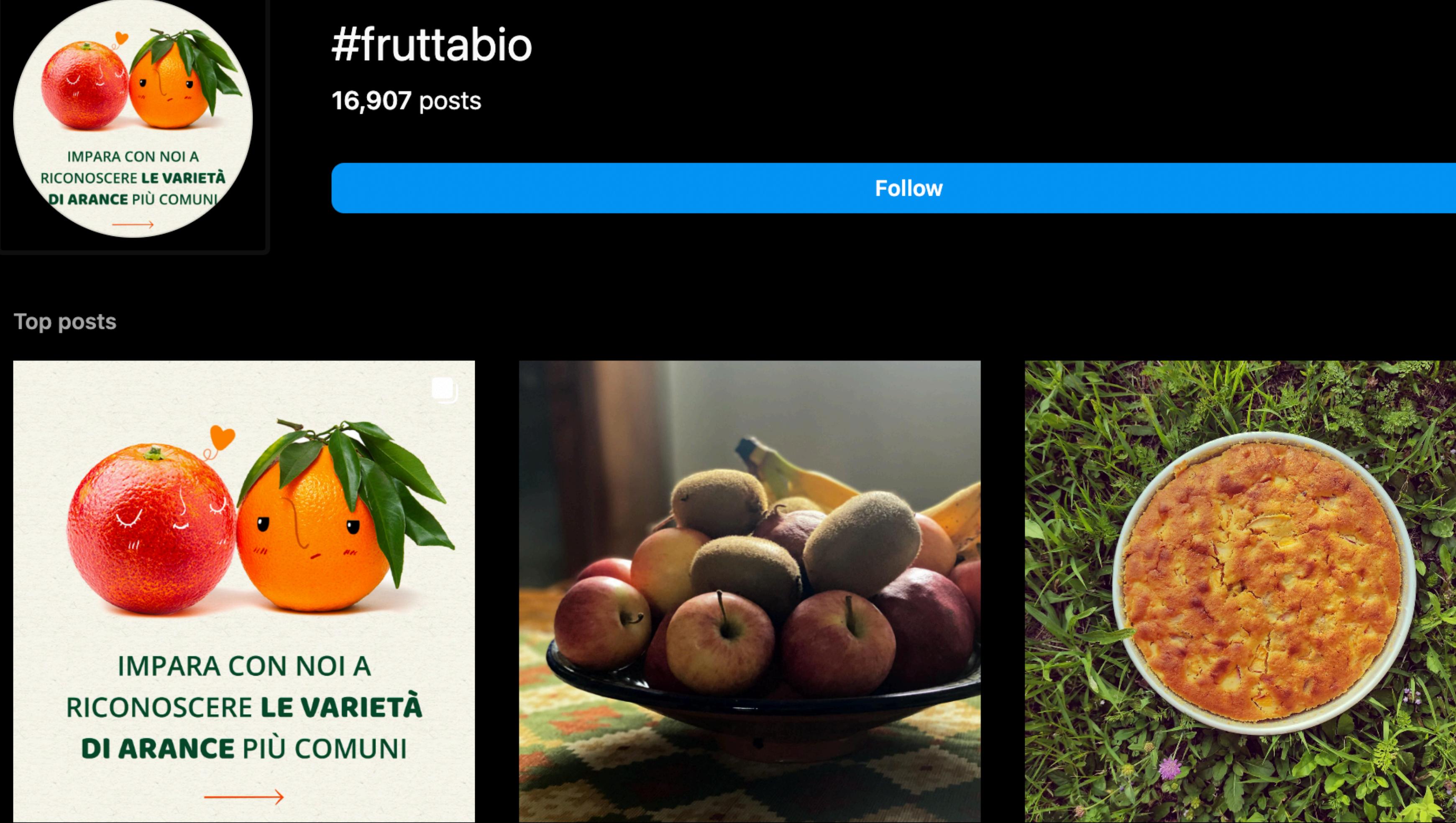
Ricerche più frequenti di verdure per stagione



Come possiamo vedere dal grafico le verdure in media più cercate durante la primavera sono i carciofi, invece la verdura che raggiunge il picco più alto di ricerche in autunno sono i broccoli seguiti dal cavolo nero in inverno e i peperoni in estate.

Hashtag frutta bio più popolari su Instagram

Mentre, come possiamo vedere tra gli hashtag più popolari di Instagram, tra la frutta bio più ricercata online troviamo principalmente agrumi come arance e limoni.



Analisi del Target

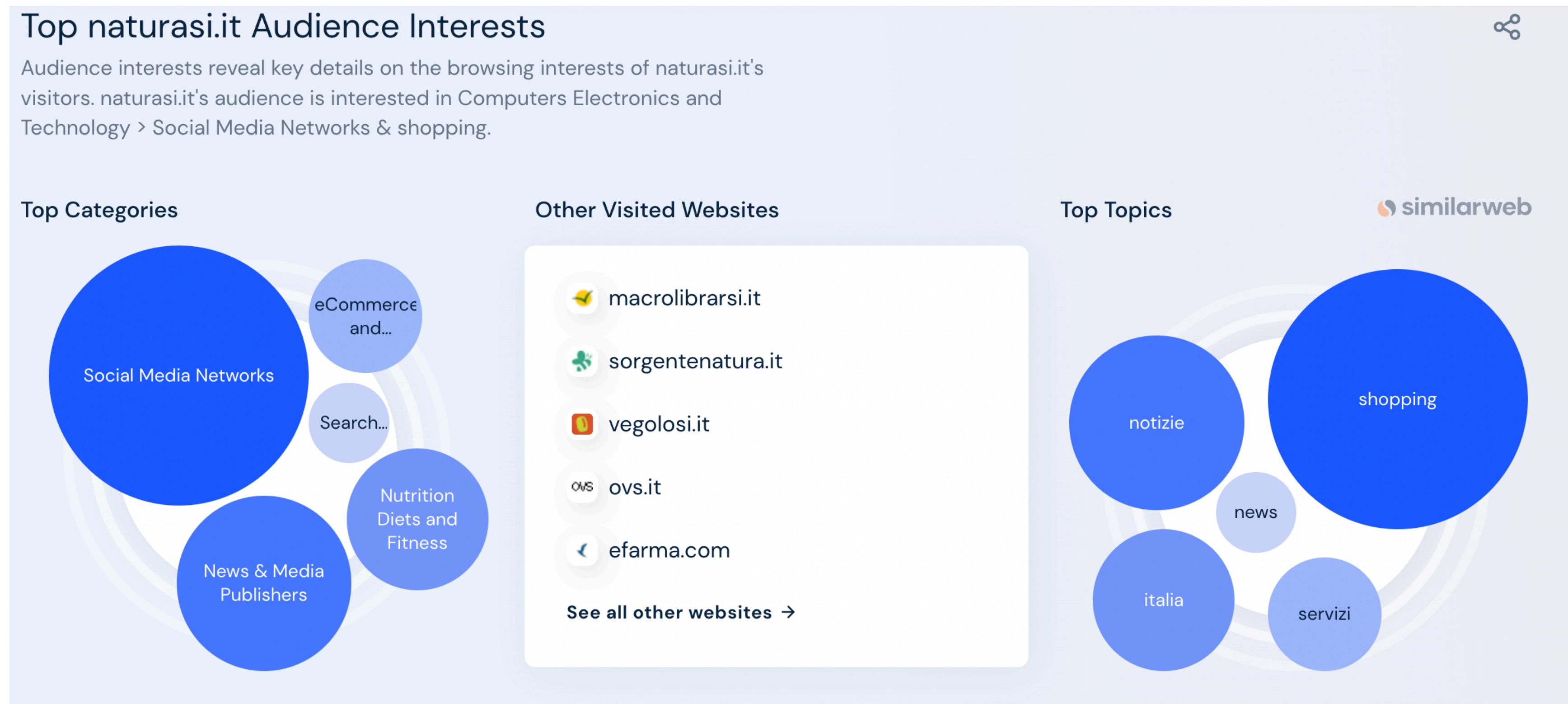
Successivamente ciò che dobbiamo verificare è il Target di riferimento, per avere una idea più chiara di chi sia il pubblico a cui ci dobbiamo rivolgere.

Per farlo possiamo analizzare le websites dei nostri competitors attraverso specifici tool ed estrapolare dati utili alla nostra analisi.



Target di riferimento

Analizzando con Similarweb gli interessi dell' audience di uno dei nostri competitors possiamo capire che :



- Principalmente ci dovremo rivolgere ad un pubblico con un reddito medio - alto, con un istruzione e consapevolezza elevate su ciò che riguarda una dieta sana e biologica, famiglie con bambini piccoli, vegetariani e vegani.
- Le categorie più ricercate dal nostro target di riferimento sono: Social Media Networks, News & Media Publishers e Nutrition Diets and Fitness

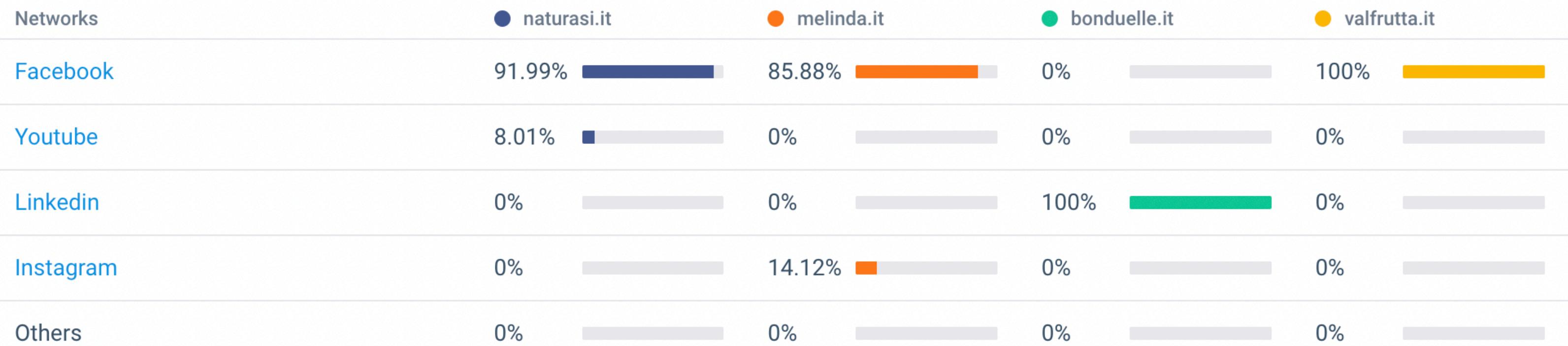
Buyer persona

Dall' analisi tra i differenti competitors si evince che la buyer persona tipo è di sesso femminile e tra un'età di 25 - 54 anni.

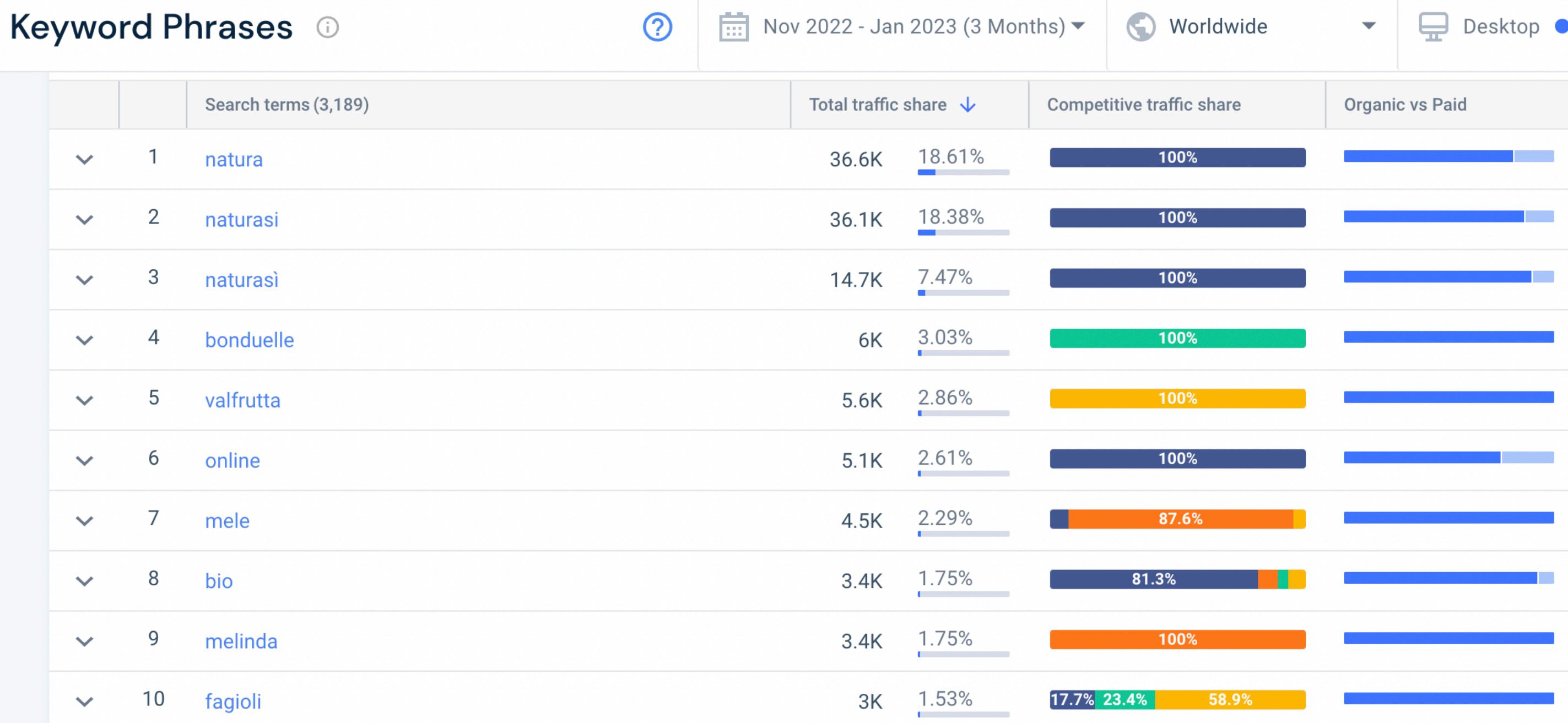


Analisi dei competitors

Social networks



Mentre per quel che riguarda le Keyword Phrases notiamo che tra la top 10 le parole più usate in comune che rimandano alle varie websites sono Mele, Bio e Fagioli.



Procedendo con l'analisi dei principali competitors sul mercato possiamo notare che i Social networks di riferimento più utilizzati sono Facebook e LinkedIn.

Per concludere notiamo che tra i principali competitors la maggior parte del traffico sulle websites viene principalmente da una ricerca organica, quindi da un eccellente posizionamento mediante l'attività di SEO, mentre secondariamente dalla ricerca diretta.

