

Cereris

Brand Attraction&Reputation, Acquisto, Sostegno,
Riacquisto

Contents

- 1** Il caso: Cereris
- 2** Attrattività e Curiosità
- 3** Impegno e Affinità
- 4** Fase di Acquisto e Sostegno
- 5** Fase di Riacquisto

Il caso: Cereris

Cereris è un'azienda che vende beni di largo consumo, specificatamente ha diverse linee di cereali dietetici/salutari per gli amanti del mangiare sano.

Il business vende il suo prodotto nei maggiori supermercati.

Il brand ha una buona strategia di marketing e buoni risultati dal punto di vista della vendita, ma hanno poco riscontro da parte dei clienti per ciò che riguarda recensioni e passaparola.

Per questo andremo prima a effettuare delle strategie di Brand Awareness e Brand Reputation per andare ad aumentare i cosiddetti "colli di bottiglia" quindi Attrattività, Curiosità, Impegno e Affinità.

Poi miglioreremo la fase di acquisto e sostegno, infine lavoreremo sulla fase di riacquisto per riuscire a fidelizzare totalmente i clienti.



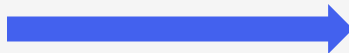
ATTRATIVITA' E CURIOSITA'

Attrattività



Per migliorare l'attrattività di Cereris, modificheremo leggermente la strategia social, postando più video che mostrano retroscena nella produzione dei cereali. Interagiremo di più con gli utenti e affideremo la pagina 1 volta ogni due settimane a un capo reparto diverso per mostrare l'azienda dagli occhi di chi è come l'utente.

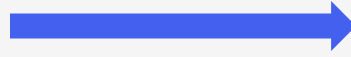
Curiosità



Per aumentare la curiosità nei confronti del brand cominceremo una serie di post che evidenziano punti forza e i benefici dei cereali, inoltre andremo ad aggiungere al sito un ebook gratuito scaricabile in pdf che spiega e dà consigli agli utenti per avere una dieta sana, in rapporto ai cereali.

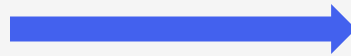
IMPEGNO E AFFINITA'

Impegno



Per aumentare l'impegno nei confronti di Cereris andremo ad assicurarci che ogni canale sia coperto e soddisfacente all'utente. Per questo apriremo prima una pagina Tik Tok all'azienda, dato che prima non l'aveva, aggiungeremo il servizio clienti live (tramite bot e operatori) sul sito dell'azienda e creeremo un gruppo facebook adatto per chiunque si interessi di dieta e cibo nutriente.

Affinità



Per migliorare l'affinità dei nostri clienti andremo a migliorare la qualità della newsletter portando contenuti più informativi per ciò che riguarda il rispetto della dieta. Aggiungeremo un programma fedeltà che permetta ai clienti di ottenere sconti e buoni sui prodotti Cereris.

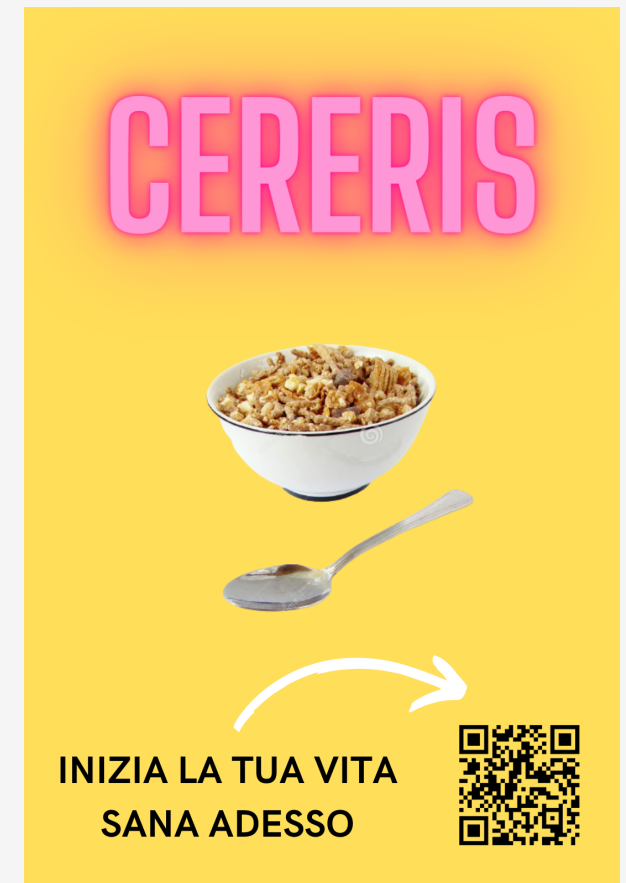
Infine invieremo via mail un questionario per poter valutare l'azienda e i prodotti.

FASE DI ACQUISTO E SOSTEGNO

Per andare a migliorare la fase di Acquisto una volta ottenuta una maggiore fama del brand grazie a quello fatto prima potremmo creare delle nuove confezioni "prova" che offrano una porzione più piccola rispetto a quella base a un prezzo più basso per invogliare l'utente a provare il pacchetto e così cominciare a fidelizzarlo e invogliarlo a prendere la versione base.

Per ciò che invece riguarda la fase di Sostegno potremmo aggiungere nel packaging un Qr Code che se scannerizzato porterà a lasciare una recensione sul prodotto che se lasciata verrà inviata nella mail appena collezionata del cliente uno sconto sulla possibilità di acquisto periodico di cui parleremo dopo.

Sample Packaging



FASE DI RIACQUISTO

Considerando che non abbiamo alcuno strumento diretto che ci permetta di raggiungere il cliente, dato che i prodotti di Cereris non vengono venduti in una loro sede, ma bensì in supermercati e simili, per la fase di Riacquisto, intanto dobbiamo accertarci di aver fatto un lavoro completo nelle fasi precedenti, fatto ciò possiamo sfruttare il sito e i social del brand (che saranno quelle a cui il cliente farà riferimento) potremmo aggiungere la possibilità al cliente di "abbonarsi" a Cereris e così sottoscrivere un acquisto ricorrente che a un prezzo più basso rispetto all'acquisto dei singolo pacco permetta al cliente di risparmiare e fidelizzarsi sempre di più al brand acquistando così mensilmente il nostro prodotto.



FRANCESCO PELLIS

**Grazie mille per
l'attenzione.**