



Piano aziendale Cereris

Missione aziendale

Aumentare le vendite nei vari punti vendita, ed accrescere il numero di views e di conoscenza generale del brand. Ma soprattutto, mantenere un rapporto continuo e costante con i clienti già fidelizzati.



INDIVIDUARE I CLIENTI

- Forni, pasticcerie, pizzerie e ristoranti
- Appassionati di cucina e ristorazione
- Casalinga/o e genitori



Azioni da intraprendere

Umanizzazione del brand

Interagire con l'utente come fosse un amico o un familiare; utilizzare toni e modi poco formali

Stimolare la curiosità

Spingere le persone tramite i contenuti (post, foto e video sui social) a seguirci e ad acquistare i prodotti

Riacquisto

Perdita di produttività che costa migliaia di dollari ai consumatori

Esperienza multicanale

Utilizzare tutti gli strumenti a nostra disposizione: Social, pagina web, numero per servizio clienti, newsletter, e consulenze per l'utilizzo del prodotto (per esempio scontate per i clienti fidelizzati e con sconti per quelli già fidelizzati)

Il team



STRATEGIE



SOCIAL MARKETING

- Sponsorizzate per utenti con passione per cibo e ristoranti
- Video dell'interno dell'azienda mostrando i processi di produzione della farina
- Curiosità sui vari tipi di farina e la loro illustrazione e spiegazione
- Brevi e semplici ricette con i vari prodotti e consigli sul loro utilizzo (sia professionali per forni e pizzerie, sia di tipo domestico)
- Utilizzare le stories per avere più interazione



WEB MARKETING

- Utilizzare Keywords nel Titolo e nello Snippet
- Creare articoli in cui si accenna all'azienda, le sue caratteristiche ed i suoi ideali, per poi andare nello specifico in base all'argomento scelto
- Rendere il sito funzionale tramite le call-to-action e link



REFFERAL

- Tra chi ha avuto l'esperienza con il prodotto e chi no
- Tramite feedback online lasciati su Google MyBusiness o direttamente sul sito
 - Sulle community

PER AZIENDE e PROFESSIONISTI

- Registrandosi sul sito e alla newsletter, riceveranno uno sconto del 5% sul prossimo ordine
 - Riconoscimento dell'1% sul fatturato di fine anno per i clienti già fidelizzati
 - Riconoscimento del 2% sul fatturato di fine anno per i clienti nuovi
- Iscrivendosi all'apposita piattaforma «Accademia della pizza», avranno accesso ad un'aula privata con il docente per poter chiedere maggiori informazioni e consigli. Verrà inoltre rilasciato un attestato di partecipazione, e l'accesso esclusivo alle prossime 4 consulenze con gli esperti fornai

Per il singolo acquirente

NUOVI CLIENTI

- Sconto del 10% sul prossimo acquisto
- Spedizione di un gadget al primo acquisto e guida pratica su come utilizzare i vari prodotti

CLIENTI FIDELIZZATI

- Sconti per ogni tot. di euro spesi online per le grandi aziende
- Invio di piccoli gadget ogni tot. di euro spesi

ENTRAMBI

- Raccolta punti per gadget da cucina (come pale per la pizza, guanti da forno, ricettari,..)
- Premiazione di fine anno per i clienti che hanno acquistato maggiormente i prodotti
- Sconto del 10% per ogni recensione sul prodotto.
- Creazione di una community per lo scambio di idee/ricette

Dati finanziari

Metriche chiave

	Clienti	Ordini	Ricavi lordi	Ricavi netti
Agosto 2022	10	1100	€ 10.000	€ 7.000
Dicembre 2022	20	200	€ 20.000	€ 16.000
Marzo 2023	30	300	€ 30.000	€ 25.000
Giungo2023	40	400	€ 40.000	€ 30.000

Ricavi per anno

