# First Project (Rust Vintage Archive)

# FASE 1: Definizione del Brand e del Target

#### 1. Nome del Brand

**Rust Vintage Archive**: in forma minimal, che richiami la ruggine, l'usato ed il vissuto. Che dia valore al riutilizzo del capo come un magazzino in riutilizzo e che richiami autenticità.

#### 2. Descrizione del Prodotto o Servizio

Vendita online (Shopify principalmente) di abbigliamento **vintage e workwear** di qualità, con pezzi unici per collezionisti e amanti dello stile. Ogni articolo è selezionato.

## 3. Target Principale

Età: 25-50 anni

Genere: Uomo e donna

• Interessi: Moda vintage, streetwear, workwear, sostenibilità, collezionismo

## - Comportamento d'acquisto del cliente:

- Ricerca selezionata di capi di qualità e autentici ( Carhartt, Levi's, Barbour, Patagonia ) con un bel storytelling.
  - Interesse per pezzi unici e rari come Rust Vintage Archive offre.
- Propensione a spendere di più per articoli ben conservati e autentici e soprattutto acquisti periodi

#### 4. Analisi dei Competitor

- Altri reseller su Instagram, Shopify e marketplace come Vinted e Depop, grandi negozi di vintage fisici ed online.
- Store specializzati in vintage workwear (Carhartt, Levi's, Patagonia, Barbour, Dickies, ecc.)

## Punti di forza dei competitor:

- 1. Community forte, indentità forte e prodotti rari (Piccoli Shop)
- 2. Prezzi accessibili, grande traffico di clienti ( Grandi shop )

#### Punti di debolezza dei competitor:

- 1. Prezzi alti, servizio clienti pessimo, poco coinvolgimento (Piccoli Shop)
- 2. Clienti meno fedeli, impersonalità del prodotto, scarsa qualità (Grandi shop)

#### Differenziazione:

- Focus su pezzi workwear autentici e selezionati
- Storia dietro ogni capo, raccontando il valore e l'origine
- Creazione di una community più interattiva ed un customer service più attivo
- Packaging personalizzato e prezzi più accessibili da mercato.

# FASE 2: Branding e Posizionamento

# 1. Value Proposition

"Rust Vintage Archive aiuta gli amanti del vintage e del workwear a trovare capi autentici e selezionati, offrendo qualità e unicità attraverso una selezione curata e una community appassionata."

#### 2. Identità del Brand

- Logo e colori:
  - Colori neutri e terrosi (ruggine, beige, verde oliva, grigio, nero,)
  - Stile minimal e retrò vintage

#### Tono di voce:

- Amichevole, esperto, appassionato, giovane.
- Valorizzazione della storia dei capi

#### Valori del brand:

- Autenticità
- Qualità
- Sostenibilità
- Community

#### 3. Posizionamento

## - Strategia di posizionamento:

- Qualità → Selezione di capi in condizioni di Grado A
- Valori → Unicità, sostenibilità, passione per il vintage
- Prezzo → Competitivo, ma con un focus sulla qualità

# **FASE 3: Costruzione del Marketing Mix Moderno**

#### 1. Product (Prodotto)

- Capi vintage e workwear (Carhartt, Levi's, Barbour, Patagonia)
- Condizioni: selezionati in gradi A and B/C
- Esperienza unica: focus sulla storia e autenticità del capo

#### 2. Price (Prezzo)

- Strategia di pricing:
  - Prezzo variabile in base a qualità, rarità e brand
  - Fascia di prezzo media-alta per capi unici e rari
  - Sconti su rimanenze o vendere su Vinted e Depop

# 3. Place (Canali di Vendita)

- **Shopify** → Store principale
- **Instagram** → Community e vendita diretta
- Vinted & Depop → Vendita di rimanenze e prodotti di fascia più bassa

## 4. Promotion (Promozione)

- Instagram and instagram shop Canale principale con storytelling dei capi collegato a Shopify
  - Post e Reel con focus su:
  - Storia e autenticità dei prodotti
  - Coinvolgimento della community (sondaggi, Q&A, recensioni clienti)
    - Collaborazioni con micro-influencer vintage/workwear
    - Email marketing, sconti, giveaway contests, packaging

#### Il mio obbietivo finale:

Creare un piccolo brand **riconoscibile e di nicchia** nel mondo del vintage workwear, costruendo una piccola community su Instagram e fidelizzando clienti attraverso la qualità e la storia dei capi.

# Logo tests:





