

# Tik Tok Campaign strategy

## Scenario

**Martina, 32 anni**, project manager in una multinazionale, **ama mantenersi in forma** andando a correre 3 volte a settimana e frequentando corsi di functional training. È **attenta ai dati della propria attività fisica** e cerca strumenti smart che le permettano di **monitorare i suoi progressi in tempo reale** senza dover portare con sé il telefono. Scorrendo TikTok, si imbatte in un video che mostra come un orologio smart per il fitness che può visualizzare il battito cardiaco e le calorie bruciate direttamente al polso. Il messaggio immediato e il gancio visivo catturano la sua attenzione: **clicca sul link in bio per acquistarlo**.

Pubblico Target	Obiettivo	Trigger Emotivo	Gancio Iniziale
Adulti 20-40 anni, appassionati di fitness e salute	Vendita diretta orologio smart	Migliorare performance fisica, auto-monitoraggio, benessere personale	Migliorare performance fisica, auto-monitoraggio, benessere personale

# Conversion AD creative

**Prodotto:** Orologio smart per il fitness

**Obiettivo:** Vendita diretta dell'orologio smart

**Target:** Adulti tra i 20 e i 40 anni, appassionati di fitness e salute, che utilizzano dispositivi tecnologici.

**Gancio iniziale:** "Stai cercando di migliorare il tuo allenamento? Scopri come questo orologio smart può fare la differenza!"

## Storyboard:

**Inizio:** Persona che si prepara per allenarsi e indossa l'orologio.

**Parte centrale:** L'orologio monitora parametri come battito cardiaco e calorie.

**Transizione:** Visualizzazione dei dati raccolti (battito cardiaco, calorie bruciate).

**Chiusura:** Persona soddisfatta che guarda i risultati sul suo orologio.

**CTA:** "Ordina il tuo orologio smart oggi! Link in bio."

**Formato:** Video parlato + testo in sovrimpressione.

**CTA:** "Vai sul link in bio per acquistare!"

## Motivazione:

Gancio forte, contenuto visivo interessante, incoraggia il watch time, facilmente replicabile dagli utenti, con possibilità di coinvolgimento.

