

STRATEGIA BRAND PER UN ASPIRANTE FUMETTISTA

Per sviluppare una strategia social dobbiamo focalizzarci sul creare contenuti coinvolgenti che attirano il pubblico giusto (appassionati di fumetti, lettori, collezionisti) e rispondano alle domande chiave che un fumettista potrebbe affrontare sui social. Qui di seguito trovi una strategia dettagliata che include la domanda latente e la domanda diretta, per stimolare l'attenzione e promuovere la vendita dei suoi lavori.

Definire il Cliente Ideale di Checco

Chi è il cliente ideale di Checco?

Appassionati di fumetti, lettori di graphic novel, collezionisti.

Giovani adulti e adulti che amano l'arte del fumetto e la narrazione visiva.

Persone che potrebbero essere interessate alla creazione di fumetti (aspiranti fumettisti).

Contenuti per la domanda latente:

Post educativi sul mondo del fumetto:

"Come nasce un fumetto" – contenuti che spiegano il processo creativo dietro la creazione di un fumetto.

Tutorial e video in time-lapse che mostrano come Checco disegna e crea i suoi personaggi.

Post su curiosità storiche del fumetto, ispirazioni da grandi fumettisti.

Infografiche che spiegano la tecnica del fumetto (pennelli digitali, colori, ecc.).

Contenuti per la domanda diretta:

Testimonianze e recensioni di lettori che parlano dei suoi fumetti, magari utilizzando brevi citazioni visive per aumentare l'affinità emotiva.

Post di offerte: Se ha nuovi fumetti in uscita o un'edizione limitata, promuovere offerte per il pre-ordine.

Call-to-action (CTA): "Acquista il mio ultimo fumetto su [sito]" o "Scopri la nuova tavola in esclusiva!".

Creare contenuti che educano su come il cliente si informa e acquista

Dove si informa il pubblico di Checco?

Social media, in particolare Instagram (per l'aspetto visivo) e Facebook (per le community di lettori e appassionati).

Eventi fumettistici online e offline (fiere, convention, incontri).

Contenuti per la domanda latente:

Video tutorial o "making-of" dei suoi lavori, per coinvolgere il pubblico nel processo creativo.

Stories e Reel su Instagram che mostrano Checco mentre lavora sul suo ultimo fumetto o racconta la sua ispirazione.

Post di blog o articoli che parlano delle influenze artistiche, dei fumettisti preferiti di Checco, o dei suoi consigli per aspiranti fumettisti.

Contenuti per la domanda diretta:

Testimonianze visive su come altri lettori o colleghi apprezzano il suo lavoro (condivisione di feedback).

Post che incoraggiano il pubblico a seguirlo per nuovi aggiornamenti su lavori futuri o eventi.

Strumenti da usare:

Utilizzare Instagram Insights e Facebook Insights per capire meglio dove il pubblico cerca contenuti simili e come interagiscono con i post.

Superare i Dubbi e i Timori degli Acquirenti

Possibili dubbi:

Incertezze sulla qualità del prodotto.

Prezzo percepito come troppo alto o difficile da giustificare.

Paura di non ricevere il fumetto (problemi con la spedizione, attesa lunga).

Contenuti per la domanda latente:

FAQ visive o post in cui si spiegano dettagli sulla qualità della stampa, i materiali utilizzati, il processo di realizzazione del fumetto.

Testimonianze video di clienti soddisfatti che raccontano la loro esperienza di acquisto e apprezzamento del lavoro di Checco.

Contenuti per la domanda diretta:

Offerte limitate o sconto su acquisti multipli.

Garanzia di soddisfazione o politiche di reso per rassicurare i potenziali acquirenti.

Post con CTA forti per acquistare ora con il link diretto.

Strumenti da usare:

Shopify o altre piattaforme di e-commerce per creare un sistema di acquisto facile e sicuro per il pubblico.

Instagram Shopping per vendere direttamente tramite Instagram.

Monitorare e Analizzare i Competitor

Chi sono i competitor di Checco?

Altri fumettisti che operano nello stesso settore, con temi o stili simili.

Altre piccole case editrici che pubblicano fumetti o graphic novel.

Contenuti per la domanda latente:

Post di confronto: parlare in modo positivo del proprio stile unico, senza denigrare gli altri fumettisti