

PRESENTAZIONE PROGETTO W12D4

Studio del Brand: Friends with Pets!

Friends with Pets! è un servizio di babysitting per animali domestici che opera nelle principali città d'Italia, come Milano, Torino, Roma e molte altre. Specializzati nella cura di cani e gatti, offriamo un ambiente sicuro e amorevole per i tuoi amici a quattro zampe. Oltre al babysitting, nelle nostre sedi principali mettiamo a disposizione un'area asilo dove gli animali possono ricevere training e godere di momenti di svago.

Disponiamo di ben tre tipi di servizi:

1. **Pet Sitting:** il nostro team offre un servizio specializzato di babysitting per i vostri amici a quattro zampe. Diamo la nostra più totale disponibilità ed energia nel renderli felici durante la vostra assenza a casa! L'orario di disponibilità è vario in base all'esigenza del cliente, aggirandosi da 1 a ben 8 ore complessive, giorno e notte! Questo pacchetto comprende l'opzione a domicilio o in sede, dove il vostro animale viene viziato e coccolato in una nostra struttura specializzata.
2. **Pet Learning:** in questo programma, accogliamo i vostri amici pelosi e, sotto la guida di esperti educatori, li aiutiamo a sviluppare buone abitudini e comportamenti corretti. Il Pet Learning non si limita solo agli animali, ma coinvolge attivamente anche i proprietari, fornendo loro gli strumenti e le conoscenze necessarie per comprendere meglio i loro cuccioli. Attraverso sessioni personalizzate e un approccio basato sulla collaborazione, miriamo a migliorare la relazione tra gli animali e i loro padroni, garantendo una convivenza armoniosa e felice.
3. **Puppy Meeting:** In questo programma, gli animali vengono accolti in un'ampia area di svago dove possono socializzare liberamente

sotto la supervisione dei loro padroni. L'obiettivo del Pet Meeting è osservare e favorire la capacità dei cuccioli di fare nuove amicizie e confrontare i loro risultati sociali con quelli degli altri membri del gruppo. All'interno dell'area, sono presenti cani correttori estremamente qualificati e certificati. Questi professionisti hanno il compito di intervenire per correggere eventuali atti di aggressione e promuovere comportamenti di gioco, assicurando un ambiente sicuro e positivo per tutti gli animali coinvolti.

Per far crescere il brand di "Friends with Pets!", abbiamo sviluppato una strategia mirata. Prima di tutto, definiamo chiaramente la nostra identità e il valore unico che offriamo: un servizio affidabile e professionale che si prende cura degli animali come se fossero membri della nostra famiglia. Il nostro messaggio chiave è semplice ma potente: "Il tuo compagno peloso è in buone mani con noi!".

Il cliente ideale per il nostro brand è un **proprietario di animali domestici che desidera il meglio per i suoi amici a quattro zampe**, valorizzando servizi di alta qualità e personalizzati. Tipicamente, questo cliente ha tra i 25 e i 55 anni, con una leggera prevalenza femminile. Può essere single, parte di una coppia senza figli o di una famiglia con bambini. Ha un reddito medio-alto, che gli permette di investire in servizi premium per il benessere dei propri animali, ed è spesso un professionista, un manager o un imprenditore con orari flessibili o impegnativi.

Questi proprietari di animali attribuiscono grande valore al benessere dei loro amici pelosi e sono molto attenti alla qualità e alla professionalità dei servizi che scelgono. Conducono uno stile di vita attivo, sono socialmente impegnati e sono interessati alla cura degli animali, partecipando spesso a comunità o eventi dedicati a loro. Preferiscono servizi premium e personalizzati e sono fedeli a brand che dimostrano alta qualità. Necessitano di servizi affidabili e sicuri, supporto nel training e nella socializzazione degli animali, e desiderano partecipare attivamente alla vita sociale dei propri animali.

Per individuare questi clienti, Friends with Pets! analizza il pubblico esistente raccogliendo dati demografici e psicografici, utilizzando sondaggi e feedback. **Sfruttiamo gli insights delle piattaforme social**

per identificare le caratteristiche comuni dei follower più attivi e partecipiamo a gruppi e community online dedicati ai proprietari di animali nelle città target. Collaboriamo con veterinari, pet store e organizzazioni di benessere animale che possono raccomandare i nostri servizi ai loro clienti, e partecipiamo a eventi e fiere del settore per connetterci direttamente con i proprietari di animali.

Per acquistare i servizi di Friends with Pets!, i proprietari di animali possono seguire questi semplici passaggi. Ovviamente queste sono delle opzioni che possono seguire volontariamente, avendo la possibilità di decidere quale sia la migliore strategia.

1. **Esplora il sito web:** Visita il nostro sito per dettagli sui servizi, testimonianze e risorse informative come il blog e i video tutorial.
2. **Consulta gratuita:** Prenota una consulenza gratuita per discutere delle specifiche esigenze del tuo animale con un esperto.
3. **Prenota online:** Una volta deciso, prenota e acquista il servizio direttamente sul nostro sito, scegliendo data e ora preferite.
4. **Fornisci feedback:** Dopo il servizio, dai il tuo feedback e pianifica sessioni di follow-up se necessario.

Il dubbio e l'insicurezza dei clienti è una circostanza da notare e gestire con attenzione, e pertanto bisogna confrontare le motivazioni per tali decisioni.

Innanzitutto, potrebbero chiedersi se il servizio sia di alta qualità e se i loro animali saranno ben curati. Per affrontare questo dubbio, offriamo testimonianze e recensioni di clienti soddisfatti, insieme a foto e video che mostrano il nostro lavoro e le certificazioni del nostro personale. Il costo e il valore del servizio sono altre preoccupazioni comuni. Per rassicurare i clienti, forniamo una chiara struttura dei prezzi sul nostro sito web, dettagliando cosa è incluso in ogni servizio e proponendo pacchetti e sconti per dimostrare il valore complessivo. Alcuni potrebbero temere che il servizio non sia adatto alle esigenze specifiche del loro animale. Per questo, offriamo consulenze gratuite per discutere delle necessità individuali e personalizzare il servizio. La sicurezza e il benessere degli animali sono cruciali per molti clienti. Per rispondere a questo dubbio, mostriamo informazioni dettagliate sulle misure di sicurezza, le attrezzature e le procedure di emergenza, e organizziamo

tour delle nostre strutture. Il personale qualificato è un altro aspetto importante. Evidenziamo le qualifiche e l'esperienza del nostro team tramite profili e interviste, per garantire ai clienti che gli animali saranno gestiti da esperti.

Abbiamo anche dei competitor di cui tenere traccia, tenendo conto delle loro competenze e degli ostacoli che potrebbero presentarsi qualora non rispettavamo la loro presenza. Per lo scopo della nostra strategia, ne evidenziamo 3:

1. Rover.

Rover è una piattaforma online che connette i proprietari di animali con pet sitter e dog walker indipendenti. Gli utenti possono cercare e prenotare servizi per i loro animali domestici attraverso un'app mobile o il sito web. Rover offre una varietà di servizi tra cui pet sitting, passeggiate per cani e soggiorni notturni. I servizi sono forniti da pet sitter locali che sono verificati tramite recensioni e profili dettagliati. La piattaforma include un sistema di recensioni e valutazioni, opzioni di assicurazione per gli animali e la possibilità di comunicare direttamente con i pet sitter tramite messaggi. I proprietari possono monitorare le passeggiate in tempo reale e ricevere aggiornamenti quotidiani.

2. Wag!

Wag! è un'app mobile che offre servizi di passeggiata per cani e pet sitting. La piattaforma permette ai proprietari di prenotare passeggiate, check-in e altri servizi per i loro cani attraverso un'interfaccia intuitiva. I servizi includono passeggiate per cani, pet sitting e check-in giornalieri. I proprietari possono scegliere il tipo di servizio desiderato e pianificare gli appuntamenti in base alle loro esigenze. Wag! fornisce tracciamento in tempo reale delle passeggiate, aggiornamenti e foto giornalieri dei cani durante i servizi. I dog walker sono verificati e hanno profili con recensioni degli utenti, garantendo trasparenza e affidabilità.

3. Dogtopia.

Dogtopia è una catena di asili e pensioni per cani che offre una gamma di servizi per il giorno e la notte. Le strutture sono progettate per creare un ambiente sicuro e stimolante per i cani. Dogtopia offre asilo diurno, pensione notturna, servizi di addestramento e spa per cani. Le strutture sono dotate di aree di gioco sicure, spazi per il relax e camere di soggiorno, oltre ad essere progettate per stimolare e intrattenere i cani, con attività giornaliere e opportunità di socializzazione. Offrono anche servizi di toelettatura e opzioni di addestramento per migliorare il comportamento e le abilità sociali dei cani.

Evidenziando le caratteristiche dei nostri competitor, vediamo cosa poter sistemare:

Per differenziarci, dobbiamo sottolineare la qualità e l'affidabilità del nostro personale qualificato e certificato, offrire servizi personalizzati e soluzioni specifiche per ogni animale, e combinare pet sitting, asilo, addestramento e socializzazione in un unico pacchetto. Inoltre, possiamo innovare sviluppando un'app o una piattaforma online che permetta prenotazioni facili, tracciamento in tempo reale e aggiornamenti quotidiani.

Offriamo pacchetti convenienti e sconti per clienti abituali o per chi prenota servizi multipli, aggiungendo valore con servizi aggiuntivi gratuiti o a basso costo, come brevi consulenze di addestramento durante il pet sitting. Le nostre campagne di marketing locali, eventi, collaborazioni con veterinari e negozi di animali, e programmi di affiliazione con influencer aumenteranno la visibilità del nostro brand.

Investiamo nella formazione continua del personale per garantire le migliori pratiche di cura e addestramento degli animali, implementiamo un sistema di feedback per migliorare continuamente i nostri servizi e consideriamo l'aggiunta di nuovi servizi basati sulla domanda del mercato, come asili notturni e servizi di emergenza. Espandiamo le nostre operazioni in nuove città o quartieri per raggiungere più clienti.

Adesso ci basiamo sulla nostra Swot Analysis, elencando i nostri punti di forza e di debolezza:

SWOT Analysis per Friends with Pets!

Strengths:

- Qualità e affidabilità del personale
- Servizi personalizzati
- Ampia gamma di servizi
- Innovazione tecnologica
- Customer experience

Weaknesses:

- Costi alti
- Risorse limitate

Opportunities:

- Espansione dei servizi
- Collaborazioni e partnership
- Marketing locali
- Programmi di affiliazione

Threats:

- Concorrenza aggressiva
- Dipendenza dalla tecnologia
- Fluttuazioni del mercato
- Normative e regolamentazioni

Chi vogliamo interagire?

Friends with Pets! vuole interagire con proprietari di animali domestici nelle principali città d'Italia. Questi includono persone di tutte le età e stili di vita che possiedono cani o gatti e cercano servizi affidabili per la cura e il benessere dei loro animali domestici.

Chi è la persona che vogliamo comprendere?

La persona che vogliamo comprendere è il proprietario di animali domestici che:

- **Ama e si preoccupa profondamente per il benessere del proprio animale domestico.**
- **È impegnata e potrebbe avere difficoltà a trovare tempo per prendersi cura adeguatamente del proprio animale.**
- **Cerca servizi di alta qualità e affidabili per il proprio animale domestico.**
- **È disposta a investire nel benessere e nella felicità del proprio animale.**

Qual è la situazione in cui si trova?

La situazione tipica in cui si trova questa persona potrebbe essere:

- **Impegni lavorativi intensi:** La persona potrebbe avere un lavoro a tempo pieno o impegni che limitano il tempo disponibile per prendersi cura del proprio animale.
- **Viaggi frequenti:** La persona potrebbe viaggiare spesso per lavoro o piacere, necessitando di servizi di pet sitting o pensione.
- **Bisogno di addestramento:** La persona potrebbe avere un animale giovane o con problemi comportamentali che necessitano di addestramento professionale.
- **Desiderio di socializzazione:** La persona potrebbe voler offrire al proprio animale opportunità di socializzazione con altri animali.

Qual è il suo ruolo in quella situazione?

Il ruolo di questa persona nella situazione è quello di:

- **Caregiver:** È il principale responsabile del benessere e della cura del proprio animale domestico.
- **Cliente:** Cerca servizi di pet sitting, addestramento, e socializzazione per garantire che il proprio animale riceva la migliore cura possibile.
- **Decision Maker:** Prende decisioni su quali servizi acquistare in base alla qualità, affidabilità e valore offerto.
- **Communicator:** Fornisce informazioni essenziali sui bisogni del proprio animale ai fornitori di servizi e cerca feedback regolari sull'andamento e il benessere del proprio animale.

Di cosa ha bisogno?

Il proprietario di animali domestici ha bisogno di:

1. **Cura Affidabile:** Servizi di pet sitting e pensione di alta qualità per assicurarsi che il proprio animale domestico sia ben curato durante la loro assenza.
2. **Addestramento Professionale:** Supporto da educatori esperti per correggere comportamenti indesiderati e migliorare l'obbedienza del proprio animale.
3. **Opportunità di Socializzazione:** Spazi sicuri e stimolanti dove il proprio animale possa interagire e giocare con altri animali.
4. **Aggiornamenti Regolari:** Informazioni costanti sul benessere e le attività del proprio animale mentre è sotto la nostra cura.

Cosa deve ottenere?

Il proprietario deve ottenere:

1. **Pace Mentale:** La certezza che il proprio animale sia in buone mani e riceva la migliore cura possibile.
2. **Comportamento Migliorato:** Risultati tangibili dall'addestramento, con un animale domestico più obbediente e felice.
3. **Benessere e Felicità dell'Animale:** Un animale che è ben curato, socializzato e mentalmente stimolato.
4. **Convenienza e Facilità:** Un processo semplice e senza problemi per prenotare e utilizzare i nostri servizi.

Che lavoro vuole o deve fare?

Il proprietario vuole o deve:

1. **Garantire la Cura Quotidiana:** Assicurarsi che il proprio animale riceva cure quotidiane adeguate, inclusi cibo, esercizio e attenzione.
2. **Addestrare l'Animale:** Correggere comportamenti problematici e insegnare nuovi comandi o abitudini.
3. **Fornire Socializzazione:** Dare al proprio animale opportunità di interagire con altri animali per migliorare le abilità sociali e ridurre l'ansia.

4. **Monitorare il Benessere:** Tenere traccia del benessere fisico ed emotivo del proprio animale domestico.

Quali decisioni deve prendere?

Il proprietario deve prendere decisioni riguardanti:

1. **Scelta del Servizio:** Decidere quali servizi sono necessari (pet sitting, addestramento, socializzazione).
2. **Selezione del Fornitore:** Scegliere il miglior fornitore di servizi basato su qualità, affidabilità, recensioni e costi.
3. **Frequenza e Durata:** Decidere la frequenza e la durata dei servizi (giornaliera, settimanale, mensile).
4. **Budget:** Stabilire quanto spendere per i servizi di cura e addestramento del proprio animale domestico.

Come sapremo se ha avuto successo?

Sapremo se ha avuto successo se:

1. **Feedback Positivo:** Riceviamo recensioni e testimonianze positive dai proprietari.
2. **Animali Felici e Sani:** Gli animali mostrano miglioramenti nel comportamento, sono ben curati e appaiono felici e sani.
3. **Fidelizzazione dei Clienti:** I proprietari continuano a utilizzare i nostri servizi e raccomandano **Friends with Pets!** ad altri.
4. **Aumento delle Prenotazioni:** Vediamo un incremento nel numero di prenotazioni e nella domanda per i nostri servizi.
5. **Comunicazione Efficace:** I proprietari ricevono aggiornamenti regolari e sono soddisfatti del livello di comunicazione riguardo al benessere del loro animale.

Cosa vede?

Il proprietario di animali domestici vede:

1. **Servizi di Cura per Animali:** Diverse opzioni di pet sitting, asili per animali, addestramento e pensioni per animali, offerte da vari fornitori.
2. **Recensioni e Testimonianze:** Recensioni online e testimonianze di altri proprietari che influenzano le sue decisioni su quali servizi scegliere.
3. **Annunci e Pubblicità:** Annunci online, pubblicità sui social media e promozioni locali di servizi per animali domestici.

Cosa vede sul mercato?

Nel mercato, vede:

1. **Ampia Competizione:** Numerosi fornitori di servizi per animali domestici, dai grandi player come Rover e Wag! a servizi locali più piccoli.
2. **Varietà di Servizi:** Una vasta gamma di servizi offerti, inclusi pet sitting, passeggiate per cani, asili per animali, addestramento, e spa per animali.
3. **Tecnologia in Crescita:** L'uso crescente di app e piattaforme online per prenotare e monitorare i servizi per animali domestici.
4. **Feedback dei Consumatori:** Recensioni e valutazioni su piattaforme come Google, Yelp, e social media, che giocano un ruolo cruciale nelle decisioni d'acquisto.

Cosa vede nel suo ambiente immediato?

Nel suo ambiente immediato, vede:

1. **Altri Proprietari di Animali:** Amici, familiari e vicini che possiedono animali domestici e utilizzano servizi simili.
2. **Comportamento degli Animali:** Bisogni e comportamenti del proprio animale domestico che influenzano la scelta dei servizi.
3. **Strutture Locali:** Negozi di animali, cliniche veterinarie, e parchi per animali che possono offrire o raccomandare servizi.

Cosa vedono gli altri dire e fare?

Gli altri proprietari di animali domestici vedono e sentono:

1. **Raccomandazioni e Consigli:** Consigli da parte di amici, familiari, e comunità online su quali servizi utilizzare.
2. **Esperienze Personali:** Condivisione di esperienze positive o negative con fornitori di servizi per animali.
3. **Attività sui Social Media:** Post e commenti sui social media riguardanti servizi per animali, offerte speciali e recensioni.
4. **Partecipazione ad Eventi:** Partecipazione a eventi locali per animali, come fiere, incontri di socializzazione, e workshop di addestramento.

Cosa sta guardando e leggendo?

Il proprietario di animali domestici sta guardando e leggendo:

1. **Recensioni Online:** Recensioni e valutazioni su piattaforme come Google, Yelp, e specifiche per animali come Rover e Wag!.
2. **Articoli e Blog:** Articoli online, blog e siti web dedicati alla cura degli animali, all'addestramento e alla salute degli animali.
3. **Social Media:** Contenuti su Instagram, Facebook, TikTok e YouTube relativi agli animali domestici, inclusi consigli di cura, video di addestramento, e recensioni di prodotti e servizi.
4. **Newsletter e Email:** Comunicazioni email e newsletter da parte di fornitori di servizi per animali, veterinari, e negozi di animali.
5. **Libri e Riviste:** Libri e riviste specializzati nella cura, addestramento e benessere degli animali domestici.

Cosa dice?

Il proprietario di animali domestici dice spesso:

1. **Bisogni e Preoccupazioni:** "Voglio che il mio animale sia ben curato quando non ci sono."
2. **Qualità del Servizio:** "È importante che il pet sitter sia affidabile e abbia esperienza."
3. **Esperienze Personali:** "Ho avuto una buona esperienza con questo servizio, lo raccomando."
4. **Prezzi:** "Cerco un servizio di qualità che sia anche accessibile economicamente."
5. **Socializzazione e Addestramento:** "Il mio cane ha bisogno di socializzare e imparare nuovi comandi."

Cosa gli hai sentito dire?

Potresti aver sentito il proprietario dire:

1. **Feedback Specifico:** "Il servizio di pet sitting che ho usato l'ultima volta è stato fantastico, il mio cane sembrava davvero felice."
2. **Sfide e Problemi:** "Ho difficoltà a trovare un pet sitter di cui mi possa fidare completamente."
3. **Raccomandazioni:** "Ho sentito parlare bene di Friends with Pets!, dovrei provare i loro servizi."
4. **Richieste Particolari:** "Cerco un servizio che possa anche addestrare il mio cucciolo mentre sono al lavoro."

Cosa puoi immaginare stia dicendo?

Puoi immaginare che il proprietario stia dicendo:

1. **Confronti:** "Ho visto che ci sono molte opzioni, ma vorrei qualcosa di più personalizzato per il mio animale."
2. **Desideri:** "Mi piacerebbe che il mio cane avesse più opportunità di socializzare con altri cani in modo sicuro."
3. **Aspettative:** "Spero che il pet sitter mi invii aggiornamenti regolari e foto del mio animale."

4. **Esperienze Passate:** "L'ultima volta che ho usato un servizio di pet sitting, non sono rimasto soddisfatto perché non mi hanno tenuto aggiornato."
5. **Fiducia e Sicurezza:** "È fondamentale per me sapere che il mio animale è in buone mani."

Cosa fa?

Il proprietario di animali domestici si impegna attivamente nella cura e nel benessere del proprio animale. Le sue azioni includono:

1. **Cura Quotidiana:** Alimenta, pulisce, e gioca con il proprio animale.
2. **Esercizio:** Porta il cane a passeggio regolarmente o lascia che il gatto si eserciti in casa.
3. **Visite Veterinarie:** Programma e partecipa a visite veterinarie regolari per controlli di salute.
4. **Ricerca di Servizi:** Cerca e compara servizi di pet sitting, addestramento, e socializzazione.
5. **Acquisti per Animali:** Compra cibo, giocattoli, e accessori per il proprio animale.

Cosa fa oggi?

Oggi il proprietario di animali domestici potrebbe:

1. **Routine Mattutina:** Nutrire il proprio animale e portarlo fuori per una passeggiata mattutina.
2. **Lavoro:** Andare a lavoro, magari lasciando l'animale con un pet sitter o in un asilo per animali.
3. **Attività di Ricerca:** Cercare online recensioni e confrontare diversi servizi di pet sitting.
4. **Tempo Libero:** Giocare con il proprio animale dopo il lavoro e assicurarsi che riceva l'attenzione necessaria.
5. **Comunicazione con Servizi:** Contattare un pet sitter o un addestratore per aggiornamenti o prenotazioni future.

Quale comportamento hai osservato?

Hai osservato che il proprietario di animali domestici:

1. **Attenzione ai Dettagli:** È molto attento ai dettagli nella cura del proprio animale, cercando sempre il meglio per lui.
2. **Ricerca di Informazioni:** Dedicare tempo alla ricerca di informazioni e recensioni sui servizi per animali.

3. **Coinvolgimento Attivo:** Partecipare attivamente alla vita del proprio animale, dedicando tempo a passeggiate, gioco e addestramento.
4. **Uso di Tecnologia:** Utilizza app e piattaforme online per prenotare servizi e monitorare il benessere del proprio animale.
5. **Socializzazione:** Cerca opportunità di socializzazione per il proprio animale, come incontri con altri proprietari e partecipazione a eventi per animali.

Cosa puoi immaginare stia facendo?

Puoi immaginare che il proprietario stia:

1. **Prenotazione di Servizi:** Pianificando e prenotando servizi di pet sitting o asilo per le prossime settimane.
2. **Partecipazione a Eventi:** Partecipando a un evento locale per animali, come un incontro di socializzazione o un workshop di addestramento.
3. **Ricerca Continua:** Continuando a cercare e leggere recensioni su nuovi prodotti o servizi per migliorare la qualità della vita del proprio animale.
4. **Interazione sui Social Media:** Postando foto e aggiornamenti del proprio animale sui social media e interagendo con altre community di proprietari di animali.
5. **Monitoraggio del Benessere:** Utilizzando un'app per monitorare le attività quotidiane del proprio animale mentre è fuori casa.

Cosa sente dire?

Il proprietario di animali domestici sente spesso parlare di:

1. **Recensioni di Servizi:** Opinioni e raccomandazioni sui vari servizi di pet sitting, addestramento e socializzazione.
2. **Esperienze Personali:** Storie di esperienze positive o negative con servizi per animali domestici.
3. **Tendenze di Mercato:** Nuovi prodotti, servizi o tendenze nel settore degli animali domestici.
4. **Consigli di Esperti:** Suggerimenti e consigli da veterinari e educatori di animali.

Cosa sente dire dagli altri?

Dagli altri, il proprietario sente:

1. **Raccomandazioni:** "Ho provato Friends with Pets! e mi sono trovato benissimo."
2. **Opinioni sui Servizi:** "Ho sentito che Rover ha ottimi pet sitters."
3. **Esperienze Negative:** "L'ultima volta che ho lasciato il mio cane con quel servizio, non mi hanno aggiornato affatto."
4. **Nuove Scoperte:** "C'è un nuovo asilo per cani vicino a casa nostra, dovremmo provarlo."

Cosa sente dagli amici?

Dagli amici, il proprietario sente:

1. **Consigli Personali:** "Dovresti davvero provare quel nuovo addestratore, ha fatto miracoli con il mio cane."
2. **Feedback Diretti:** "Mi piace molto come Friends with Pets! aggiorna costantemente sui progressi del mio gatto."
3. **Condivisioni di Esperienze:** "Il mio gatto ha adorato l'area di svago del nuovo servizio di pet sitting che ho provato."

Cosa sente dai colleghi?

Dai colleghi, il proprietario sente:

1. **Discussioni Informali:** "Stai usando qualche servizio di pet sitting? Ne ho bisogno per il mio cane quando sono in viaggio."
2. **Suggerimenti Pratici:** "La mia collega usa un servizio che offre anche addestramento, potrebbe interessarti."
3. **Esperienze di Bilanciamento:** "È difficile bilanciare lavoro e cura del mio animale, hai qualche raccomandazione?"

Cosa sente di seconda mano?

Di seconda mano, il proprietario sente:

1. **Racconti Indiretti:** "Ho sentito che il servizio di pet sitting che ha usato il fratello di Anna era fantastico."
2. **Opinioni da Comunità Online:** "Su un forum, molti parlano bene di Friends with Pets! per l'attenzione personalizzata che offrono."
3. **Recensioni Online:** "Le recensioni su Rover sono generalmente positive, ma ci sono alcune lamentele sulla comunicazione."

Cosa pensa?

Il proprietario di animali domestici pensa spesso a:

1. **Benessere del Proprio Animale:** "Voglio che il mio animale sia felice, sano e ben curato."
2. **Affidabilità dei Servizi:** "Posso fidarmi di questo servizio per prendermi cura del mio animale mentre sono via?"
3. **Qualità e Prezzo:** "Sto ottenendo un buon rapporto qualità-prezzo con questo servizio?"
4. **Esperienze Passate:** "L'ultima volta che ho usato un servizio simile, è andato tutto bene?"
5. **Raccomandazioni e Recensioni:** "Cosa dicono gli altri proprietari di animali di questo servizio?"

Cosa prova?

Il proprietario di animali domestici prova una gamma di emozioni, tra cui:

1. **Preoccupazione:** "Spero che il mio animale stia bene mentre sono fuori."
2. **Soddisfazione:** "Sono contento quando vedo che il mio animale è felice e ben curato."
3. **Frustrazione:** "È difficile trovare un servizio che soddisfi tutte le mie esigenze."
4. **Ansia:** "Sono ansioso di lasciare il mio animale con estranei, spero che sia in buone mani."
5. **Fiducia:** "Mi fido di questo servizio perché ha ottime recensioni e feedback positivi."
6. **Gratitudine:** "Apprezzo molto i servizi che si prendono cura del mio animale come farei io."

Riassunto.

Per far crescere il nostro personal brand, "Friends with Pets!", dobbiamo concentrarci su un cliente ideale: i proprietari di animali domestici nelle principali città italiane, come Milano, Torino e Roma. Questi clienti cercano servizi affidabili e di alta qualità per la cura e il benessere dei loro animali, specialmente se sono impegnati con il lavoro o viaggi.

Offriamo servizi specializzati come il **Pet Learning**, dove educatori esperti aiutano a migliorare il comportamento degli animali, e il **Pet Meeting**, uno spazio di socializzazione dove gli animali possono interagire e migliorare le loro abilità sociali sotto la supervisione di professionisti qualificati.

Per facilitare le decisioni d'acquisto, dobbiamo garantire la qualità e l'affidabilità dei nostri servizi, offrendo prove gratuite e pacchetti promozionali. I potenziali clienti potrebbero avere dubbi sulla sicurezza e il valore dei nostri servizi, quindi è essenziale fornire recensioni positive e mantenere una comunicazione aperta e trasparente.

I principali competitor nel nostro settore includono **Rover**, che offre una vasta rete di pet sitters, **Wag!**, specializzato in passeggiate per cani, e **PetSitter**, che fornisce servizi locali di pet sitting. Per emergere, dobbiamo sfruttare i nostri punti di forza, come l'attenzione personalizzata e la qualità dei servizi, affrontando le sfide della concorrenza e le fluttuazioni del mercato.

Interagiamo con i clienti per comprendere le loro esigenze e preoccupazioni, rispondendo prontamente alle loro domande e fornendo aggiornamenti sul benessere degli animali. Dobbiamo osservare attentamente il loro comportamento, come la ricerca di informazioni e la partecipazione a eventi, e immaginare che stiano cercando servizi di alta qualità e raccomandazioni di fiducia.

Infine, i clienti provano preoccupazione per il benessere dei loro animali e cercano fiducia e soddisfazione nei servizi. Pensano alla qualità e affidabilità e sono influenzati dalle recensioni e dalle esperienze passate. Garantendo un'esperienza di alta qualità e migliorando continuamente

basandoci sui feedback e sull'analisi della concorrenza, possiamo costruire una reputazione solida e attrarre e mantenere clienti soddisfatti.