

TIK TOK

Fase di funnel Awenress

Contenuti Video 10-15 secondi:

- Recensioni
- Influencer Marketing con collab. altri creator
- Creare dei contest
- Mostrare la linee di capi
- Mostrare la vestibilità
- Fare dei video per mostrare la resistenza del materiale (es quanti kg può reggere la nostra maglietta)
- Mostrare che non si vede il sudore anche nelle sedute di gioco più dure

Obiettivo:

Creazione community con la possibilità di spostarla in altri social dove le pubblicità costano meno di tik tok per la lead generation (dato che tik tok parte con una base d'asta di €20 gg)

Distribuzione del Budget:

testare in organico diversi contenuti e trovare almeno 3 angoli vincenti.

Questi poi saranno gli argomenti che tratteremo su altri social nella fase di retargeting e lead generation al fine di testarli tutti e tre per almeno 72 ore a 5€ al giorno e successivamente scalare il gruppo che dopo 3 giorni ha performato meglio.

Durante questa fase bisogna trovare altri brand che funzionano molto bene in organico da testare poi a pagamento.

Retargeting:

Il retargeting lo possiamo fare sia su social esterni come gruppo meta

L'obiettivo sarà conversioni sul sito web al fine di effettuare l'acquisto

Possiamo targettizzare tutti coloro che entrano nel sito e non comprano e creare una campagna di lead generation col modulo contatti di facebook al fine di prendere i contatti email e lavorare attraverso l'email marketing.

Inoltre possiamo creare delle look a like al 0-1% per creare un pubblico simile a quello che arriva da tik tok.

LinkedIn

Fase di funnel Awareness

Contenuti:

- Video e Post che spiegano la filosofia dell'azienda
- Video a Story Telling
- Post informativi che esaltano i punti forti del brand (es. sostenibilità ambientale)
- Mostrare dati delle vendite al fine di mostrare l'effettiva richiesta da parte del mercato
- Video che mostrano come vengono realizzate le tue magliette

Obiettivo:

Ricerca investitori nel progetto al fine di poter espandere il brand a livello internazionale

Distribuzione del Budget:

Effettuare una campagna di Notorità al fine di mostrare al nostro target la nostra storia e la nostra filosofia con 10€ al giorno (dato che su linkedin è la base d'asta minima)

Creare 3 diversi gruppi con fasce di età differenti.

- target che cerchiamo sono uomini e donne che hanno interessi relativi agli investimenti e alle start-up così facendo andremo davanti a persone già abituate ad investimenti.

-Inoltre andremo a targettizzare tutti coloro che occupano posizioni manageriali o superiori in aziende al fine di colpire solo coloro che hanno le possibilità economiche.

La destinazione nella fase di notorietà sarà sul nostro blog così da tracciare con il nostro pixel tutti i movimenti in entrata al sito.

Controllare ogni 72 ore l'andamento dei gruppi e spegnere quelli che non vanno rimpiazzandoli con altri test e scalare in modo orizzontale quelli che vanno

Retargeting:

Grazie al tracciamento sul sito andremo a svolgere un'azione di retargeting su meta.

Budget 3€ al gg

I contenuti saranno più approfonditi e potremmo sfruttare meglio i video essendo (facebook e Instagram) piattaforme che si prestano meglio a questi formati.

La destinazione di questi annunci porteranno i lead in una landing page nella quale verrà mostrato tutto il progetto, il nostro storico di dati e soprattutto un prospetto del futuro dell'azienda.

L'azione che si chiede ai lead è di partecipare ad un evento che si tiene settimanalmente online Live che spiega il progetto così da poter fare tutte le domande del caso e poter dare un volto al brand.

Una volta lasciato il contatto questo verrà inserito in un sistema di email marketing e riceverà man mano email che lo porteranno in zoom pienamente informato su dati, previsioni, filosofia del progetto.

Un giorno prima della riunione verrà mandato un messaggio SMS su WhatsApp per la conferma di partecipazione.