

ESERCIZIO 4

Obiettivo per La Sportiva:

Migliorare la fidelizzazione può essere un ottimo obiettivo su cui concentrarsi perché può portare sia nuovi clienti nel momento in cui curi l'advocacy, sia permette di avere entrate abbastanza regolari. Il mio obiettivo è quello appunto di far sentire il cliente più al centro possibile del brand.

Strategie di Ottimizzazione:

1.Come migliorare il PAR?

Creerei Landing page più efficaci per migliorare la fase di advocacy e quindi creare landing page tematiche per spingere ad entrare nella community dato che per me la community è al centro del mio obiettivo della fase di advocacy.

2.Come ridurre il CPL e il CAC?

Segmentazione del pubblico per evitare sprechi di budget perché, puntando alla fidelizzazione, meglio puntare alla segmentazione in modo da personalizzare un po' di più gli argomenti (ad esempio della newsletter).

3.Come aumentare il LTV e il BAR?

Programmi fedeltà e community building perché è fondamentale la community per aumentare il tempo in cui un cliente resta fedele al tuo brand e porta la gente a sentirsi parte di qualcosa e quindi aumenta la probabilità che acquisti i tuoi prodotti e faccia da ambassador.

4.Come aumentare il ROAS e il MER?

Bilanciamento tra ADV e strategie di organiche perché, aumentando la copertura organica, puoi ottimizzare il costo per l'Adv che raggiungere nuovi clienti.