

ESERCITAZIONE 5

Monica Turco

La Sportiva

Analisi del pubblico e definizione del Main Topic:

Main Topic della Sportiva è “innovazioni tecnologiche nello sport” perché è un buon modo per essere sempre competitivi e puntare all'eccellenza.

Main Topic	Subtopic	Pain points
Innovazioni tecnologiche nello sport	1.Materiali innovativi: Tecnologie eco-friendly per ridurre l'impatto ambientale	1.è possibile restare al passo coi tempi restando eco-friendly?
	2.Design e struttura della scarpa: Evoluzione della suola per garantire il grip e la sicurezza su diverse superfici	2.la qualità giustifica veramente questo prezzo?
	3.Sostenibilità e ricerca: Sviluppo di materiali riciclabili e biodegradabili	

Creazione di contenuti adatti al funnel di marketing:

1.Crea un contenuto per ogni fase del funnel

Awareness: Userei i social e il blog per farmi conoscere ma non sarebbe il principale dei miei obiettivi perché è già un brand estremamente conosciuto quindi punterei molto di più agli ambassador e a migliorare il periodo in cui una persona resta cliente. Farei eventi per farmi conoscere nel settore dalle nuove persone e per rendere la mia community più solida.

Consideration: Userei molto le recensioni mettendole in posti ben visibili per l'utente e il cliente in modo da far passare il mio brand come più trasparente possibile in quest'ottica. Cercherei di spingere i clienti a parlare del mio brand anche sui social.

Conversation: Manderei offerte speciali sulla newsletter, spingendo così le persone a iscriversi lì. Userei le landing page per portare le persone sulla mia community di Discord. Ottimizzerei la CTA per migliorare la conversione nel momento che la persone vuole comprare.

Loyalty: La mia strategia punta molto alla community su Discord per aumentare la fedelizzazione, eliminare i dubbi perché il nuovo utente può contattare direttamente lì l'organizzazione e parlare con i clienti del brand che sono su Discord.

Darei delle offerte aggiuntive a chi mi porta nuovi clienti e userei un app per la raccolta punti per spingere le persone a comprare di più.

Advocacy: Per trasformare un cliente in ambassador darei la possibilità di ottenere delle offerte che al cliente appariranno imperdibili dopo un certo numero di clienti che hanno acquistato grazie a lui. Agli ambassador darei la possibilità di partecipare alle campagne di aiuti umanitari in giro per il mondo e di partecipare agli eventi con sconti esclusivi.

2.Definisci i canali di distribuzione per ogni contenuto

Su Instagram e Facebook metterei post dove metto curiosità sul mondo della montagna, del running e dell'arrampicata per farmi conoscere, quindi userei contenuti leggeri e brevi. Metterei nei reels delle brevi interviste fatte con esperti del settore e con personaggi molto conosciuti nell'ambito dell'arrampicata, della montagna e del running. Farei anche post dove pubblicizzo eventi che il mio brand terrà nel suo settore.

Su LinkedIn farei contenuti più tecnici ma usando sempre un linguaggio semplice. Parlerei per esempio come funziona lo sviluppo dei miei materiali biodegradabili e riciclabili. Cercherei sempre un linguaggio semplice per farmi capire anche da chi non è nel settore.

Userei il blog per parlare della storia della mia azienda e di curiosità sul mondo della montagna, arrampicata e running e spingerei gli utenti a iscriversi alla newsletter e al gruppo Discord. Creerei delle landing page per spingere la gente ad entrare nel mio gruppo su Discord e iscriversi alla newsletter oltre che per aumentare la possibilità di trovare nuovi Lead.

La newsletter la userei per personalizzare le offerte e le curiosità rispetto a quello che il cliente ha comprato più di frequente sul mio sito.

Youtube lo userei di meno, puntando molto di più al lato advocacy e loyalty con la community.

3. Come struttureresti un piano di retargeting?

Per coinvolgere nuovamente gli utenti userei la newsletter per mandare offerte personalizzate per riattivare la loro curiosità.

Organizzerei anche eventi che pubblicizzerei sui social media e questi eventi potrebbero spingere sia nuove persone a conoscere il brand sia vecchi utenti a rivalutare i miei prodotti.

Il messaggio che userei per la conversione, pensando alla tecnologia e l'innovazione che è il Main Topic, potrebbe essere. "Ogni passo conta! Affidati all'innovazione della Sportiva per grip, comfort e sicurezza su qualsiasi terreno."