

ESERCIZIO 3

Monica Turco

Costruzione del Funnel di Marketing

“La Sportiva”

AWARENESS:

Che strumenti userei per aumentare la visibilità?

Per aumentare la mia visibilità userei pubblicità sia online che analogiche: userei volantini per farmi conoscere da famiglie che potrebbero essere interessate e pubblicità online tramite Google Ads e pubblicità sui social e in TV.

Per ottimizzare al meglio l'uso di Google Ads cercherei di analizzare che siti il mio pubblico target visita più spesso.

Sui social invece farei una pubblicità non troppo invadente e dinamica, puntando di più ai post per farmi conoscere: alternerei foto dei prodotti a curiosità sul mondo dell'alpinismo e della corsa, a post che promuovono i nuovi eventi che si stanno organizzando e metterei anche reel con spezzoni di interviste fatte da professionisti nell'ambito della corsa e dell'alpinismo.

Cercherei di fare collaborazioni con i maggiori esponenti del settore in cui sono: montagna e corsa. Così da aumentare la mia serietà agli occhi del pubblico.

Su l'InkedIn parlerei dei miei prodotti in maniera più seria e professionale, spiegando come vengono prodotte e come pensiamo di aiutare l'ambiente.

Su Youtube aprirei un canale dove parlarlo del mondo dell'alpinismo e della corsa e metterei le interviste fatte a i professionisti del settore in cui mi sto muovendo, facendo anche video in cui parlano degli studiosi in campo delle scienze motorie, geologi e altri studiosi del genere in modo da dare un valore aggiuntivo al mio prodotto.

Farei pubblicità in tv: farei pubblicità per le famiglie e gli adulti principalmente, dove faccio vedere l'arrampicata, la camminata in montagna e la corsa come attività sane per restare in forma e anche che possono essere rilassanti e utili per far sfogare i bambini.

Creerei un blog dove racconto la storia del mio brand e dell'azienda, dove do' consigli a chi vuole arrampicare, camminare in montagna o correre.

Organizzerei fiere per far conoscere i nuovi prodotti e per riunire gli appassionati della montagna e della corsa in modo che ci si conosca.

Farei collaborazioni anche con brand più famosi (es. Salewa) per organizzare eventi come gare, così da avvicinare i ragazzi giovani, promuovendo un ambiente dinamico e in cui poter conoscere gente e divertirsi.

Organizzerei anche collaborazioni di volontariato per aiutare le persone nel mondo, in

modo da venire preso in considerazione anche da un pubblico più empatico che trova importanti questo genere di cose.

INTEREST:

Sul mio blog, sui social e su Youtube metterei contenuti educativi come tutorial o curiosità e consigli sia per chi è alle prime armi con l'arrampicata, la montagna e la corsa e anche per chi è più navigato.

Sui social farei post dinamici e semplici dato che le persone li usano per rilassarsi, mentre su youtube farei video più complessi, mantenendo però sempre un linguaggio semplice e dinamico in modo da mantenere alta l'attenzione.

Creerei una newsletter per mandare contenuti personalizzati che rispecchino l'interesse dell'utente.

Userei il Retargeting Ads per aumentare le probabilità che l'utente, nel caso pensasse di comprare calzature o abbigliamento per la montagna o il running, gli venga in mente il mio brand grazie al fatto che vedrebbe una mia pubblicità personalizzata per i suoi interessi.

CONSIDERATION:

Dopo che un cliente ha acquistato gli chiederei di lasciare una recensione e, nel momento dell'acquisto, darei la possibilità all'utente che sta valutando di acquistare da me, di poter visualizzare facilmente le recensioni di chi ha acquistato prima di lui. Farei recensire i miei prodotti anche a gli esponenti del settore in cui mi rivolgo (arrampicata, montagna, corsa).

Idee per eliminare i dubbi:

Creerei una community su Discord divisa in più gruppi e darei la possibilità alle persone di confrontarsi e dare feedback utili sia a chi gestisce il brand per potersi migliorare, che per chi è indeciso se comprare o meno.

ACTION:

Per rendere il processo di acquisto semplice e fluido metterei un pulsante “Acquista subito” ben in vista, darei la possibilità di pagare in rate i prodotti più costosi e farei delle offerte a tempo limitato.

Darei alle persone la possibilità di fare domande in una chat bot e, nel caso le persone sentano la necessità di parlare con un operatore umano, darei la possibilità di collegarsi rapidamente e in maniera semplice con un essere umano per poter avere il massimo dell'aiuto possibile.

Su Discord darei la possibilità agli utenti di parlare tra loro e conoscersi, nonché anche dare feedback per il brand e mettere recensioni per i nuovi contenuti.

LOYALTY:

Per mantenere il cliente attivo creerei un app per la raccolta punti in modo da

incentivarlo a comprare ancora, tramite la newsletter invierei dei suggerimenti a seconda di cos'ha acquistato con dei consigli in merito all'ambito che sembra preferire di più (tra corsa, montagna e arrampicata) e con consigli per acquisti futuri.

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.