

ESERCITAZIONE N°4

Il brand MF motors è pronto a far conoscere tutte le sue automobili in tutto il mercato automobilistico. Gli obiettivi principali sono la ricerca continua di nuovi clienti e di conseguenza l'implementazione delle vendite, al fine di controllare il mercato.

PAR

Per ottimizzare il PAR cercheremo di rinnovare in continuazione il nostro sito web e di renderlo anche più accessibile ai dispositivi mobili, in modo da non causare irritazione ai nostri clienti per un sito web non curato. Inoltre curiamo sempre i nostri per renderli sempre chiari ai nostri utenti, approfondendo tutti i prezzi degli optional e degli eventuali interessi.

CPL e CAC

Per ridurre il CPL e il CAC ci focalizzeremo solo sui clienti veramente interessati e analizzeremo sempre di più il nostro pubblico rendendolo il circuito più chiuso, e sfrutteremo di più gli annunci personalizzati con i clienti che sono venuti a contatto con noi.

LTV e BAR

Per aumentare il LTV e il BAR assicuriamo ai clienti dei pacchetti di up selling e cross selling, inoltre facendo parte della nostra community avranno delle offerte esclusive.

ROAS e MER

Per ottimizzare il ROAS e il MER ci focalizzeremo su un target ben segmentato e cercheremo di sfruttare al massimo i nostri annunci per evitare sprechi. Analizziamo per bene la suddivisione del budget, al fine di ripartirlo nelle azioni giuste solo dopo aver studiato per bene l'andamento del mercato e della nostra situazione, in modo da evitare investimenti sbagliati.