

FASE 1: Definizione del brand e del target

Nome del brand: MF motors

MF motors è un brand automobilistico italiano emergente che si occupa di produrre e distribuire le proprio automobili in tutto il mondo. Offrendo una vasta tipologia di automobili dalle sportive per gli amanti della velocità, dai SUV per gli amanti della comodità e anche alle auto elettriche per chi vuole investire nella sostenibilità.

TARGET:

Marchio indirizzato a un pubblico sia maschile che femminile avente la maggiore età. Pronti a farci conoscere grazie al nostro sito web, alle nostre sedi presenti in tutta Italia e con piccole sedi sparse in tutti i continenti, e alle nostre pubblicità informative presenti in tv e sui social network principali. Nella quotidianità

l'automobile è diventata essenziale, quindi MF motors è preparata a offrirti un prodotto di qualità garantendo sicurezza e affidabilità.

Potrai guidare per le vie della tua città con un'auto ricca di comfort e con un design unico e

elegante nel suo genere, e tu potresti essere uno dei pochi ad averci dato la nostra breve apertura.

PRINCIPALI COMPETITOR:

I nostri principali competitor sono i marchi automobilistici già affermati come la FIAT, BMW, e AUDI. Essi godono di una bellissima storia e tradizione esportata in tutto il mondo, conosciuti anche per la loro qualità e la loro affermazione nel mercato globale. Tuttavia spesso i consumatori si lamentano dei prezzi elevati di queste automobili con conseguente il costo della manutenzione oneroso.

MF motors si inserisce nel mercato con dei prezzi modesti volti ad accontentare tutti i consumatori, inoltre garantiamo un'ottima stabilità economica per via dei nostri investitori e anche la nostra presenza nella sostenibilità dell'ambiente.

FASE 2: Branding e posizionamento

Preparati a guidare in totale relax ed efficienza grazie alle nostre automobili senza compromessi.

Identità del brand:

Il logo è rappresentato dalle due lettere “MF” richiamando la semplicità, valore a cui il brand tiene molto. Inoltre il marchio si presenta con un tono caldo e sicuro, cercando di trasmettere affidabilità e qualità ai propri clienti.

POSIZIONAMENTO:

MF motors vuole fronteggiare i più grandi competitor del mondo, così si impegna a garantire un prodotto ad un’ottima qualità prezzo, investendo molto nella sostenibilità con lo scopo di arrivare a una produzione ad impatto zero.

FASE 3: Marketing mix moderno

PRODUCT: prodotto all’avanguardia e di qualità

PRICE: prezzo variabile a seconda del modello e degli optional acquistati.

PLACE: vendita presenta solo nelle sedi autorizzate

PROMOTION: Canale crossmediale

CONTINUAZIONE

FASE 1: Scelta del funnel di conversione

MF motors opta per un funnel di conversione AIDA, in modo da concentrarsi di più sulla rapidità della conoscenza del brand verso i futuri clienti. Essendo un brand emergente cercheremo di accompagnare il cliente in tutte le sue fasi, attirando inizialmente la sua attenzione verso il nostro prodotto attraverso le nostre campagne pubblicitarie (cartelli pubblicitari, campagne social), dopodiché lo seguiremo nella sua scelta del prodotto offrendogli tutte le informazioni da lui richieste, terminando il nostro rapporto con il processo d'acquisto.

FASE 2: STRATEGIA

MULTICANALE E OMNISCANALE

La nostra campagna social sarà diversificata in base al social a cui faremo riferimento. Perché essendo un prodotto che ha accesso a varie fasce di età, noi comunicheremo diversamente per venire incontro a tutti. Tutti i nostri contenuti avranno un tono di voce sicuro

e caldo e saranno tutti solo a scopo informativo. Noi agiremo nei tre social principali ovvero Facebook, Instagram e Tik Tok. Nonostante il trend odierno abbia fatto allontanare Facebook dalla luce dei riflettori, noi ci puntiamo lo stesso. Poiché è ancora presente tanta gente con un'età compresa tra i 30 e 60 anni in sù, comunicheremo con loro attraverso video medio/corti, i quali descriveranno brevemente alcuni dei nostri prodotti. Essendo un pubblico grande mostreremo loro maggiormente modelli di macchine come SUV, oppure auto elettriche o ibride, perché pensiamo che siano beni molto più indirizzati a loro. Per quanto riguarda Instagram e Tik Tok interagiranno molto similmente con reel brevi mostrando maggiormente auto sportive essendo un pubblico molto più giovanile e adatto a loro. PS. Sotto ogni descrizione di ogni video ci sarà presente un link di riferimento che porterà al nostro sito web dove troverai molte più informazioni e dove potrai metterti a contatto con noi.

SEO E SEARCH ENGINE MARKETING

La keyword principale su cui puntiamo ovviamente è il nome del brand MF Motors, le keyword secondarie possono essere auto sportive, SUV, auto elettriche. Avendo un elevato budget puntiamo a investirlo anche su Google Ads, faremo una ricerca su keyword planner per scoprire quali sono le keyword più rilevanti, inoltre cercheremo di migliorare quotidianamente la qualità dei nostri annunci per rimanere sempre in tendenza.

EMAIL MARKETING E CHATBOT

Avremo un servizio di email marketing molto semplice con lo scopo di rispondere solo alle esigenze degli utenti, e attiveremo un servizio di chatbot quando i nostri operatori non saranno disponibili.

REMARKETING E RETARGETING

Un touchpoint su cui faremo molta attenzione e quando un utente avrà un primo contatto con noi, quindi dal momento in cui visiterà per la prima volta il nostro sito o le nostre pagine social. Dopo cercheremo di tenerli sott'occhio con annunci mirati in base a quello che hanno cercato o con annunci basici se hanno avuto se

hanno visitato solo una volta le nostre
piattaforme.