

# MANTA5

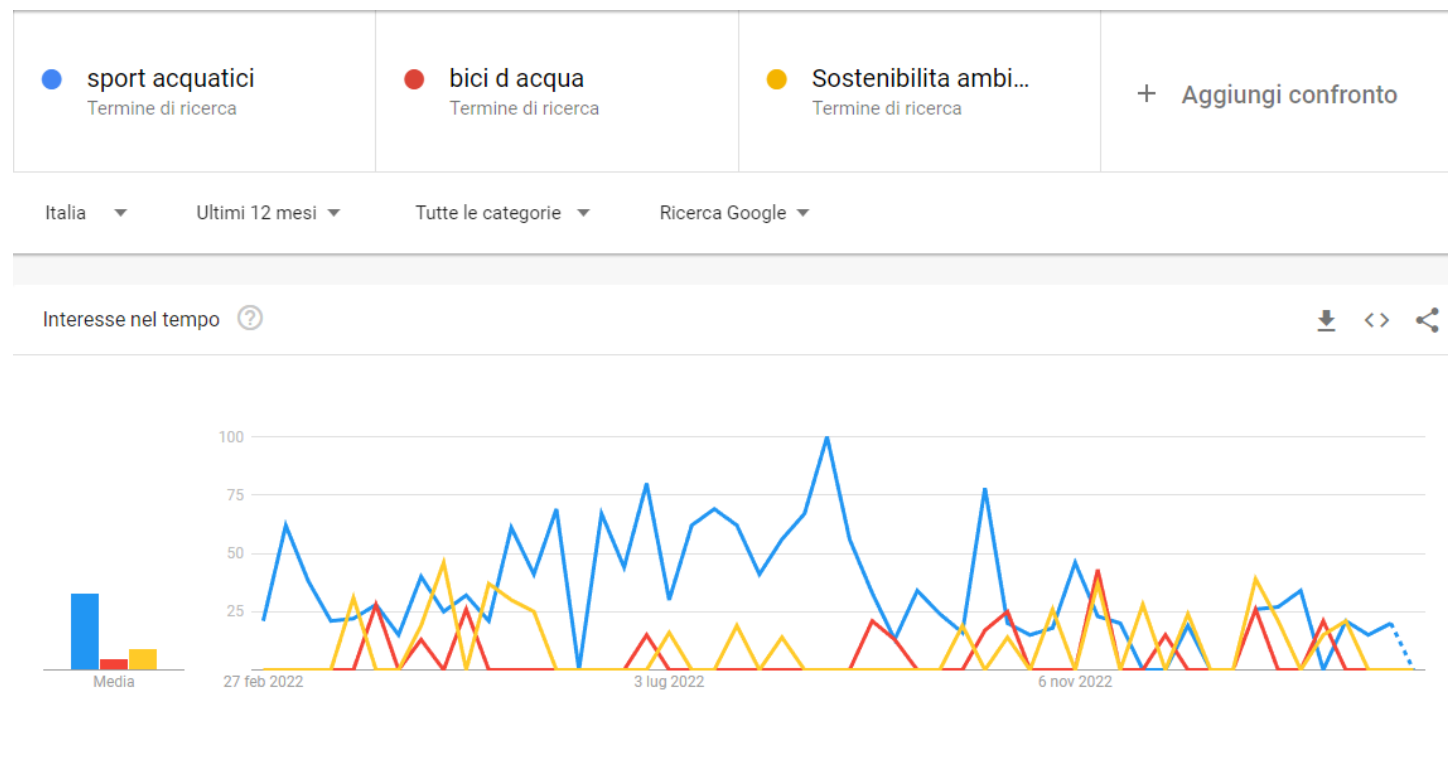
La bicicletta d'acqua e i vari modelli proposti da MANTA5 sono prodotti relativamente nuovi sul mercato e quindi anche molto sensibili nelle promozioni di essi. L'idea è quella di offrire un'esperienza divertente.

Secondo l'analisi di mercato questo prodotto si posiziona in una soglia ricreativa all'aperto, in particolare per il tempo libero e le vacanze ma non solo, possiamo anche proporla a persone più attente alla linea e fitness come diversificazione per allenamenti, per esplorazioni guidate o non, questo anche in base alla location, scoprendo quindi posti difficilmente accessibili senza questo prodotto, come alcune grotte e parti del territorio balneare.



# MANTA 5 ANALISI DI MERCATO

- La domanda di bici d acqua elettriche sta aumentando a causa della loro maggiore efficienza e sostenibilita rispetto alle bici d acqua a motore a combustione.
- Il mercato delle bici d acqua si sta espandendo con la crescente popolarita delle attivita sportive acquatiche.
- Ci sono crescenti preoccupazioni per l impatto ambientale delle attivita sportive acquatiche. Cio ha portato ad un maggiore interesse per le bici d acqua elettriche e per le pratiche di conservazione dell'ambiente durante l utilizzo delle bici d'acqua.





# TAREGT

- Una bicicletta d'acqua potrebbe essere un'attività divertente all'aperto per trascorrere del tempo con amici o familiari, soprattutto durante le giornate estive o le vacanze al mare o al lago.
- Potrebbe rappresentare un'esperienza romantica per coppie che vogliono trascorrere del tempo insieme e fare una "passeggiata" sull'acqua.
- Le biciclette d'acqua possono attirare alcuni appassionati di sport acquatici, che cercano un'esperienza diversa.
- In alcune località turistiche, le biciclette d'acqua potrebbero essere molto popolari per i visitatori che vogliono esplorare le acque locali in modo diverso.
- Persone in cerca di un'attività fisica in modo divertente per fare esercizio fisico all'aperto, soprattutto per coloro che cercano un'alternativa alla palestra o agli sport tradizionali.





# COMPETITORS

Analizzando alcuni gruppi di competitor diretti:

- Pedalo
- Paddleboard
- Water bike
- Kayak

Analizzando alcuni gruppi di competitor indiretti:

- Jetski
- Windsurf
- Wakeboard
- Seabob
- Snorkeling



# COMPETITORS

Potrebbero toglierci parte del risultato i competitors che offrono nelle zone balneari prodotti simili, a differenza dei competitors indiretti dove ce bisogno di un patentino o certificato per poterli usare. Questo avviene anche secondo il modo in cui sensibilizziamo i nostri clienti attraverso informazioni riguardante il prodotto:

- Chi è più attento all'ambiente e non vuole usare moto d'acqua.
- Chi vuole affrontare un'esperienza meno adrenalinica e più tranquilla o anche chi vuole passare più tempo a completare l'attività dando meno peso alle spese per questi prodotti.
- Le Bici d'acqua Di Manta5 offrono anche una pedalata assistita anche per un target di clienti di fascia d'età più alta o anche chi per le prime volte si affaccia al mondo del fitness.



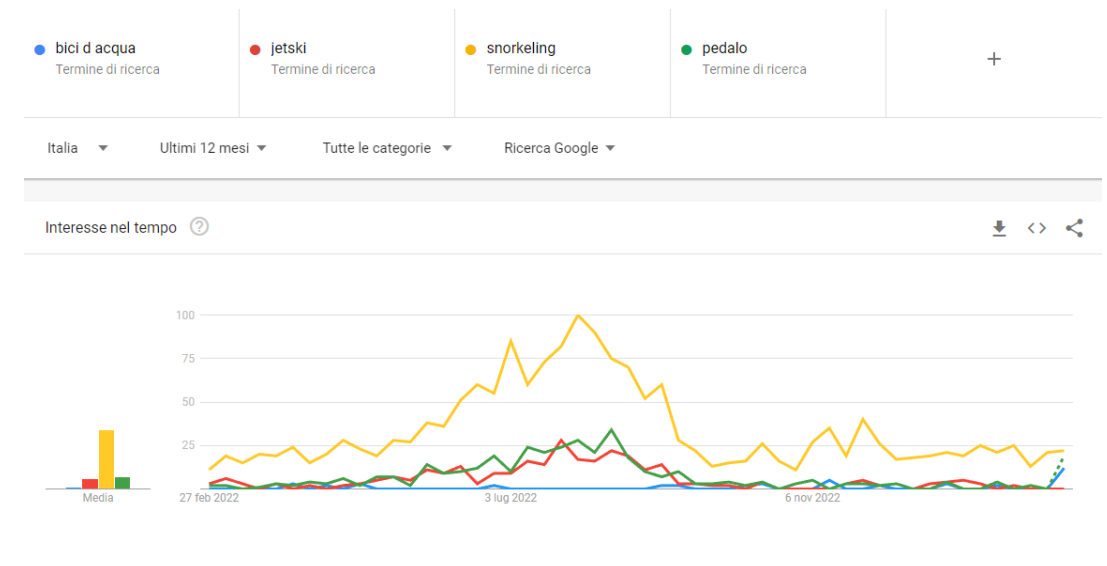
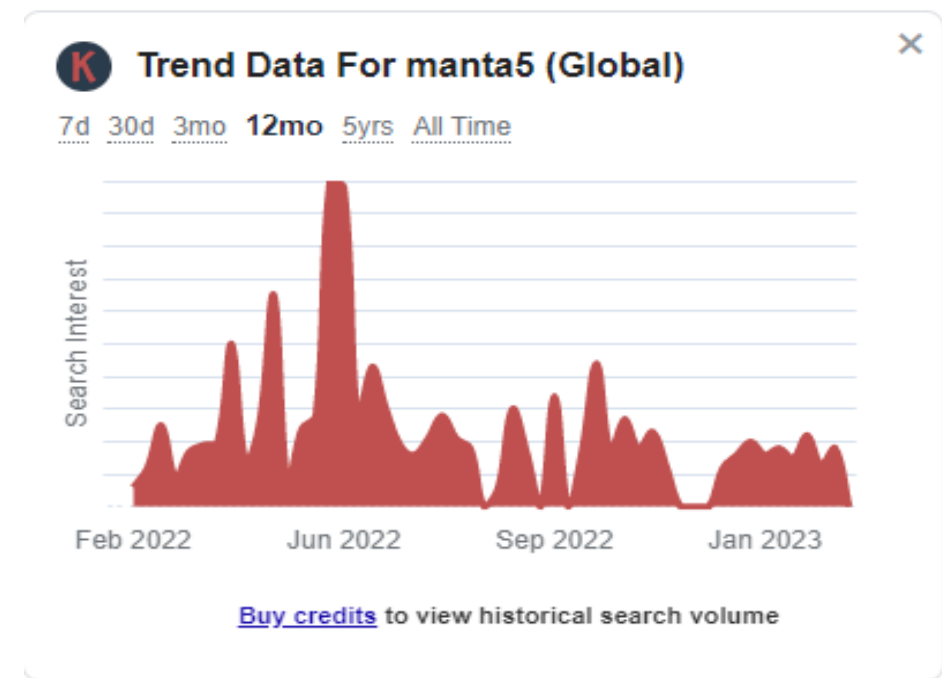
# Manta5

- Aqua Marina: una società che produce tavole da SUP (Stand Up Paddle) e kayak, potrebbero essere utilizzati come alternativa alla Manta 5 per l'esercizio fisico in acqua. I costi tra i 2 prodotti non variano di molto prendendo le offerte base, quindi creando offerte e promozioni e anche contenuti sui social nella parte iniziale dell'inserimento del Brand in Italia per i clienti e i reseller si potrebbe avere un riscontro positivo anche grazie alla fascia green che Manta5 propone e anche grazie alla facilità di utilizzo e al non disporre necessariamente di un patentino per l'uso.
- Sublue è una società che produce elettriche scooter subacquee per snorkeling e immersioni subacquee. I costi tra i 2 prodotti sono anch'essi simili, qui invece cambia il concetto di maggiore sforzo fisico. Lo snorkeling richiede un notevole sforzo fisico per rimanere a galla e nuotare in avanti. Le bici d'acqua di Manta5, invece, sono progettate per rendere il movimento in acqua meno faticoso tramite una pedalata assistita. Anche le distanze sono più limitate perché lo snorkeling richiede che il nuotatore rimanga relativamente vicino alla superficie dell'acqua, limitando la distanza che può coprire. Le bici d'acqua invece consentono di coprire distanze maggiori e di esplorare un'area più ampia. Infine anche le condizioni meteo sfavorevoli perché limitano lo snorkeling come vento, correnti e ondate. Le bici d'acqua sono progettate per navigare in modo più sicuro in queste condizioni e possono essere utilizzate in una gamma più ampia di condizioni.



- Invece per quanto riguarda solamente i prodotti Manta5 notiamo come il suo andamento sia stabile con dei innalzamenti nei periodi estivi stabilendo un record di interazione nella stagione 2019\2020

- Basandomi sull'interesse della ricerca per questi 4 prodotti presumo che maggiore è l'interesse e più probabile sarà la vendita, quindi vediamo dei brand che vendono prodotti sportivi acquatici e notiamo scarsa domanda per quanto riguarda le bici d'acqua, un Brand che si deve ancora affermare e che non opera a grandi livelli sul territorio italiano



# MANTA5

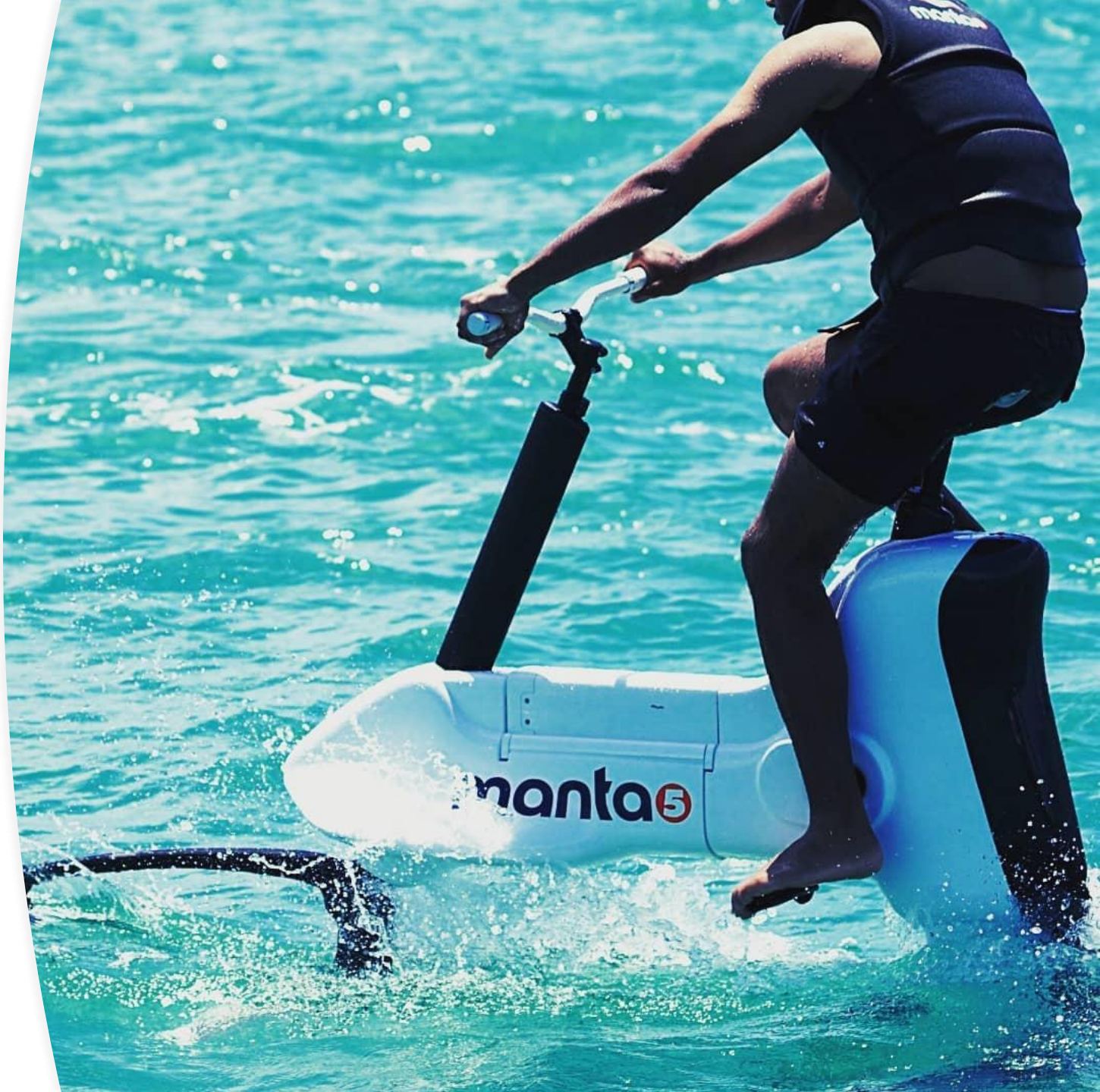
- 4 p Tradizionali: product,price,place,promotion
- Product: Il prodotto consiste nell'attrezzatura stessa, come il telaio usando materiali per diminuire il peso (carbonio) e aumentare la resistenza, design dei pedali per un grip migliore o delle scarpe in dotazione che lo consentono, la propulsione per una pedalata assistita, il design per renderlo accattivante e aumentare il fattore wow per prime impressioni, la resistenza all'acqua e la durata. Avere anche alcuni elementi diversi dai competitor come la forma con più curve e linee, stabilire un colore standard per originalità del brand e creare prodotti in tinta simile, i materiali utilizzati e la gamma di funzioni aggiuntive come GPS, supporti per telefoni, pannelli solari per la ricarica.
- Price: Deve essere competitivo rispetto ai nostri competitor e adeguato rispetto alla qualità, tenendo conto dei costi di produzione in base al modello di bici Manta5. Quindi la fascia di prezzo potrebbe variare molto a seconda del modello di bici e delle funzionalità aggiuntive.
- Promotion: la promozione del prodotto attraverso attività di marketing come pubblicità, creando contenuti inerenti al periodo dell'anno e seguendo i trend di mercato, sponsorizzazioni, facendo testare i prodotti ad eventi incentrati sulle attività balneari per possibili investitori. La promozione deve essere quindi mirata al pubblico giusto e contenere il messaggio adeguato. Ad esempio, la pubblicità potrebbe essere rivolta a chi è interessato alle attività all'aperto, alle attività acquatiche o allo sport in generale.
- Placement: il posizionamento delle bici d'acqua di MANTA5 può avvenire attraverso diversi canali di distribuzione, come i negozi di attrezzature sportive e concessionari, i siti web di e-commerce o i punti vendita specializzati in attività acquatiche adatte quindi per reseller. Anche adatto a chi vuole innovare la propria attività o iniziarne una in zona balneare, comprando quindi vari modelli che ritiene più opportuni e metterli a disposizione dei clienti, noleggiandoli.



# Promozione

Alcune idee per promuovere al meglio il prodotto in questione:

- Pubblicità su riviste e siti web specializzati in attività all'aperto e acquatiche, che si incentra quindi su un pubblico interessato a questo tipo di attività
- Partecipazione a fiere e eventi legati alle attività all'aperto e acquatiche, dove i potenziali clienti possono provare le bici d'acqua e ricevere informazioni sui prodotti. Organizzando anche eventi per scuole, coinvolgendo così anche i giovani e informandoli appunto sul prodotto in questione
- Sponsorizzazione di atleti e team di sport acquatici, con l'obiettivo di aumentare la visibilità del marchio e la credibilità del prodotto.
- Attività di social, attraverso la creazione di contenuti visivi e video per promuovere le bici d'acqua su piattaforme come Facebook, Instagram e YouTube. Facendolo pubblicizzare anche da altri influencer soprattutto poco prima del periodo estivo per creare curiosità e indurre dei clienti al test o anche all'acquisto del prodotto.
- Creazione di un sito web dedicato alle bici d'acqua, con informazioni dettagliate sui prodotti, sulle recensioni ricevendo quindi dei feedback e offrire esperienza omnichannel di clienti, anche per possibili miglioramenti di prodotto e servizio e spingere quindi i clienti ad un riacquisto dei prodotti di Manta5.
- Pubblicità su mezzi di trasporto pubblico, come autobus che percorrono una tratta sul lungomare che raggiungono un ampio pubblico urbano.
- Email marketing, attraverso l'invio di newsletter e offerte speciali ai clienti che hanno acquistato bici d'acqua in passato o che hanno mostrato interesse per i prodotti. Richiedendo anche altri dati come per esempio la data di compleanno e fare delle promozioni per soggetto, sempre per un discorso di umanizzazione del brand.



# MANTA5

Chi è e come individuo il mio cliente ideale?

- Il cliente ideale per le bici d acqua potrebbe essere una persona attiva e avventurosa, amante di sport acquatici o alla ricerca di nuove esperienze all aria aperta. Una persona di eta compresa mediamente tra i 18 ei 45 anni, puntanto ad un tipo di mercato medio per persone con reddito disponibile sufficiente per acquistare una bici d acqua di alta qualita. Potrebbe essere interessato a esplorare luoghi in cui non puo arrivare a piedi o in barca.

Come si informa e decide di acquistare?

- Il cliente ideale potrebbe informarsi tramite internet sul sito web di MANTA5, leggendo delle recensioni e commenti di altri acquirenti e guardando video del prodotto su YouTube. Potrebbe anche informarsi presso negozi e concessionari specializzati in sport acquatici o attraverso amici e conoscenti che hanno gia acquistato una bici d acqua. Una volta informato, il cliente potrebbe prendere una decisione di acquisto basata sulla qualita del prodotto, sulla reputazione del produttore o del rivenditore, sul prezzo e sulla disponibilit .

# MANTA5



Quali sono i dubbi e i timori che potrebbero bloccare l'acquisto?

- Il cliente potrebbe avere timori sulla sicurezza durante l'uso della bici d'acqua, sulla capacità di gestire il prodotto e sulla sua manutenzione. Potrebbe anche avere dubbi riguardo al prezzo, alla durata della batteria e alla qualità del prodotto. Una strategia efficace dovrebbe affrontare questi dubbi e timori in modo chiaro e trasparente. Potremmo dare dei libretti insieme al prodotto che spiega in grandi linee i punti principali del funzionamento del prodotto, potremmo creare una sezione FAQs e Q&A per risolvere i problemi frequenti e infine una chat online per servizio clienti, così da ricevere più informazioni riguardo al difetto e problematiche del prodotto.

Chi sono e cosa fanno i competitor?

- I competitor potrebbero essere altri produttori o rivenditori di prodotti simili dividendoli in 2 gruppi: DIRETTI e INDIRETTI. Come per esempio produttori di kayak e pedalo e anche jetski e wakeboard. Una strategia efficace dovrebbe analizzare i competitor, confrontando i loro prodotti con quelli dell'azienda, i loro prezzi, la loro reputazione e la loro presenza sul mercato. Per esempio potremo identificare i punti di forza dei prodotti MANTA5 come la leggerezza, la manovrabilità e velocità o anche specifiche di comfort e sicurezza. Creando così un'azione di unicità per quanto riguarda il prodotto, anche rapportare la qualità/prezzo tenendo conto del nostro prodotto e dei nostri competitor. Soprattutto pensare a sviluppare una strategia di distribuzione raggiungendo un pubblico target in modo efficace. Ciò potrebbe includere la vendita diretta al consumatore, la distribuzione tramite negozi specializzati o tramite reseller.



# MANTA5 Contenuti social media

- Foto e video da condividere che siano accattivanti e che mostrino la bici d acqua in azione e gli utenti che ne usufruiscono puo catturare l'attenzione dei potenziali acquirenti.
- Guide all'utilizzo e tutorial: Creare guide e tutorial sull'uso della bici d acqua puo aiutare a dimostrare la facilità d'uso e le funzionalità del prodotto.
- Post educativi che illustrano i vantaggi dell'utilizzo della bici d acqua rispetto ad altri prodotti o sport acquatici aiuterebbe a convincere i potenziali acquirenti a scegliere la bici d acqua.
- Contest e promozioni fotografici o offrire promozioni per incentivare l'acquisto della bici d acqua aiuta a generare interesse e coinvolgimento da parte del pubblico sui social media.



[Learn More](#)



132.658 likes

MANTA5 "Lasciati trasportare dalle onde e vivi un'esperienza senza confini né limiti, con la nostra bici HYDROFOILER XE-1" S

[View all 6267 comments](#)

# MANTA5 Contenuti motori di ricerca

- Creare schede prodotto dettagliate può aiutare a migliorare la visibilità del prodotto di MANTA5 sui motori di ricerca e a fornire informazioni specifiche sul prodotto.
- Parlare di articoli che descrivono le funzionalità della bici d'acqua e come possono essere utilizzate. Inserire video che mostrano la bici d'acqua in azione e le sue funzionalità potrebbe aiutare a migliorare il posizionamento sui motori di ricerca e a fornire una dimostrazione visiva del prodotto.
- Includere le recensioni dei clienti sul sito web o sulla pagina del prodotto.
- Avere articoli di blog che riguardano i prodotti di MANTA5 o lo sport acquatico in generale.

<https://manta5.com> · Traduci questa pagina

## Manta5: Home

Domain Authority: 48

Visite st.: 7.185

1.550

7.865

854



**Manta5** Hydrofoil bikes are half bike, half plane. Designed to replicate the cycling experience on water. No roads, no traffic. The most surreal cycling ...

[Shop](#) · [The World's First Hydrofoil Bike](#) · [New SL3 Features](#) · [FAQs](#)

Hai visitato questa pagina 2 volte. Ultima visita: 24/02/23

MOZ DA: 50/100 (+0%) Ref Dom: 1.06K Ref Links: 2.86K Spam Score: 4% [Show backlinks](#)

Search traffic (us): 3200/mo (website: 4000/mo) - Keywords (us): 114 (website: 166)

<https://www.aquaride.it>

## Noleggio, Vendita e Assistenza Manta5 Hydrofoil E-Bike ...

Un nuovo modo di vivere gli sport acquatici. Con **Manta5** Hydrofoil E-Bike pedalare sull'acqua non è mai stato così coinvolgente. Scoprilà ora!

Hai visitato questa pagina in data 24/02/23

MOZ DA: 22/100 (+2100%) Ref Dom: 45 Ref Links: 2.55K Spam Score: 1% [Show backlinks](#)

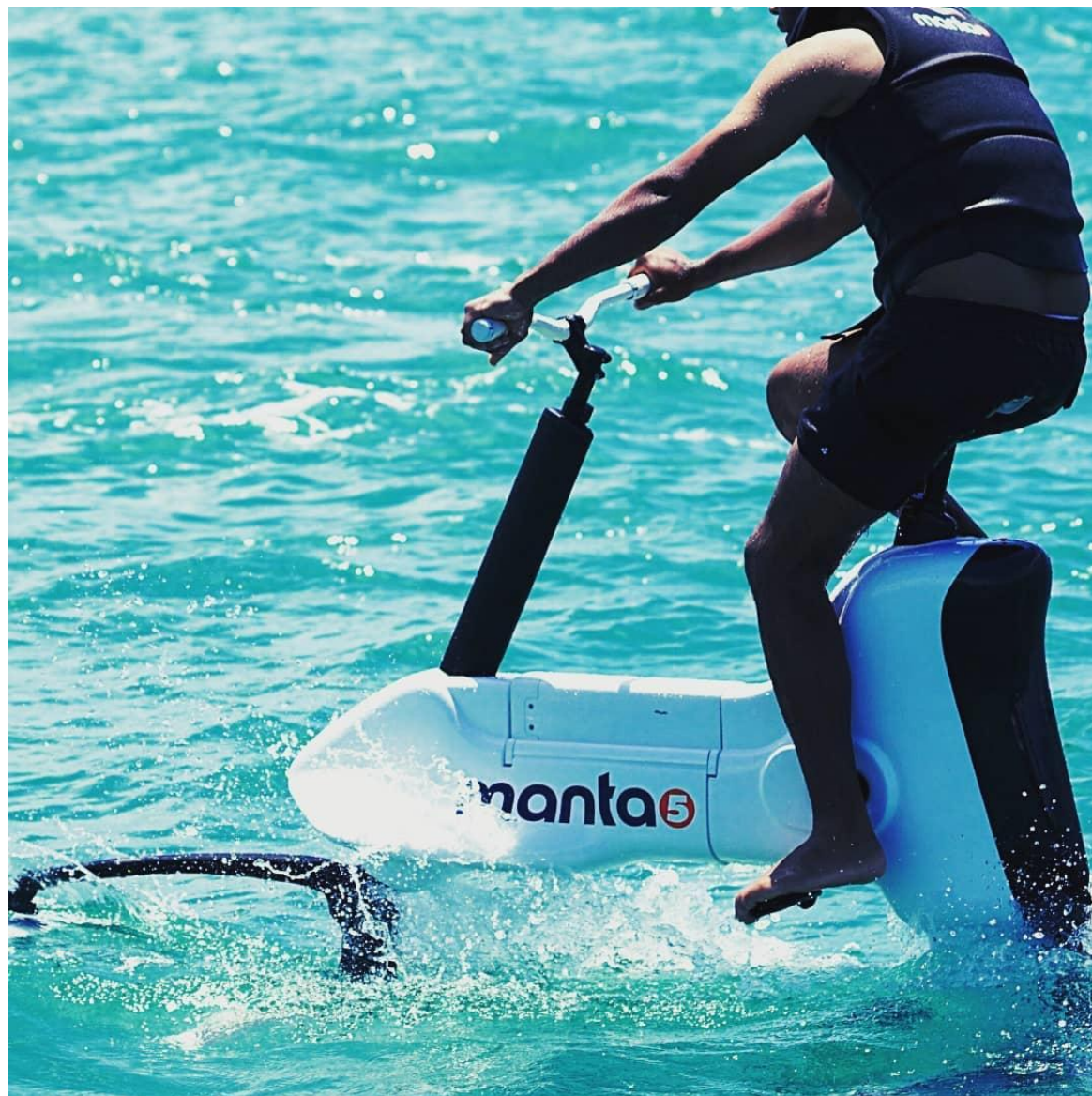
Search traffic (us): -/mo (website: 76/mo) - Keywords (us): - (website: 49)





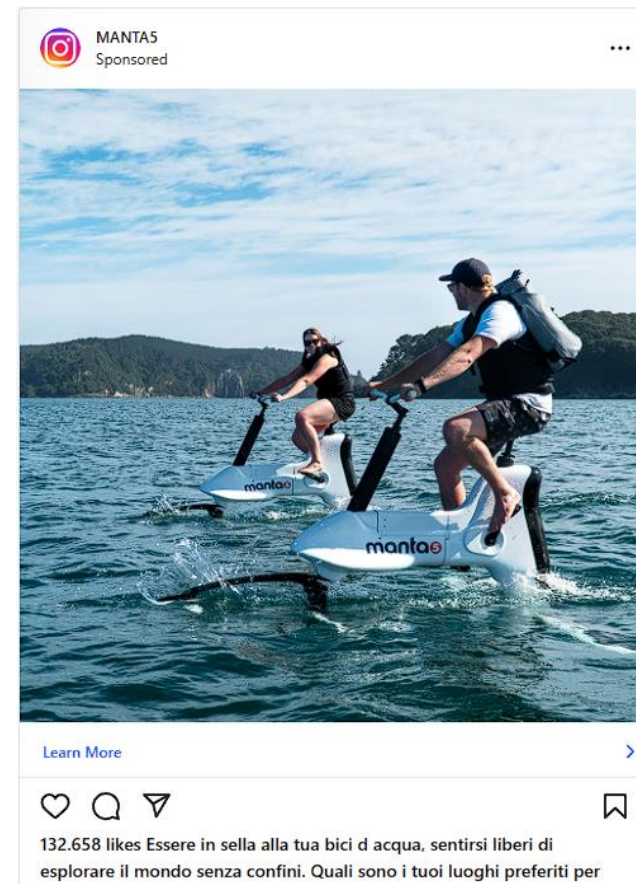
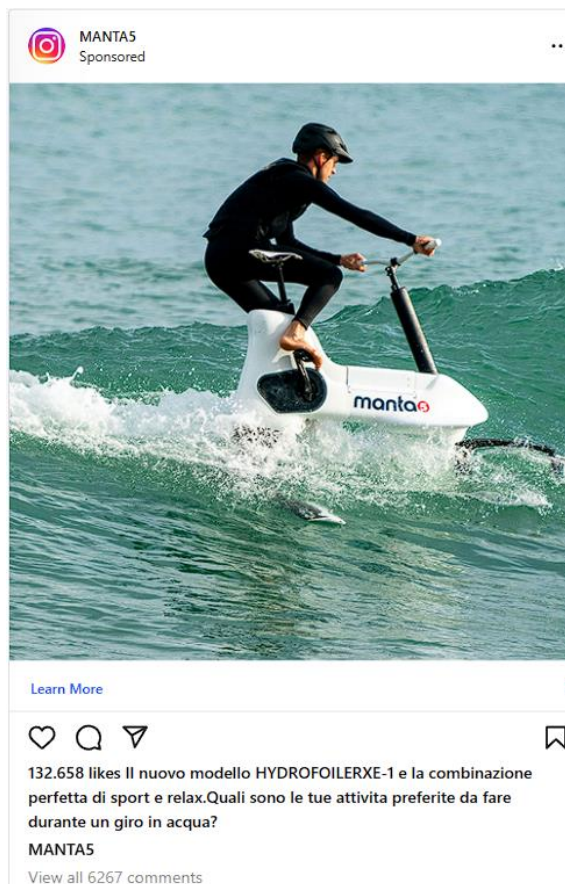
# MANTA5 Strategia Brand Attracion&Reputation&Funnel

- Per quanto riguarda il discorso di Brand Attracion si possono organizzare eventi sulla spiaggia o in mare aperto per far provare la bici d acqua ai clienti, creare anche dei contenuti interessanti sui social media come per esempio video di persone che utilizzano la bici d acqua in contesti esotici e attraenti, e utilizzare testimonianze di clienti soddisfatti per mostrare l'esperienza positiva offerta dal prodotto.
- Per quanto riguarda Brand Reputation e sicuramente importante creare una reputazione solida e positiva del Brand. Per esempio si potrebbero creare partnership con enti o associazioni che promuovono la sicurezza in acqua, fare eventi dove si possono offrire corsi di guida sicura sulla bici d acqua per garantire un utilizzo corretto e sicuro del prodotto, e rispondere prontamente e soprattutto in modo professionale alle eventuali lamentele o problemi dei clienti, dimostrando così un impegno costante nella soddisfazione dei clienti e aumentare appunto l'apprezzamento al Marchio.
- Usando questa strategia potremmo costruire un funnel ben strutturato coprendo gli elementi più importanti: La consapevolezza perché è importante attirare l'attenzione dei potenziali clienti attraverso campagne pubblicitarie mirate su social media, motori di ricerca, pubblicità online e offline.
- Avere Interesse riguardo al Brand, una volta che i potenziali clienti sono consapevoli del prodotto, è importante creare interesse attraverso il coinvolgimento con i contenuti creati.
- Decisione, quindi una volta che i clienti sono interessati al prodotto, guidarli verso l'acquisto fornendo informazione.
- Infine garantire un'esperienza semplice ai clienti e continuare a sviluppare interesse verso l'assistenza clienti e metodi di pagamento sicuri.





# MANTA5 COPY



**Ad** · Manta5

## Le Migliori bici d acqua per ogni livello di abilita|MANTA5

Sia che tu sia un professionista o un principiante,abbiamo i modelli perfetti per te.Scopri la nostra selezione e scegli quella giusta per il tuo livello di abilita!

**Ad** · Manta5

## Scopri il divertimento sull acqua con i nostri modelli|MANTA5

Esplora le acque cristalline e rinfrescati nelle giornate calde con le nostre bici d acqua. Scopri di piu sul nostro sito!



# MANTA5 TITOLI&SNIPPET