

Progetto Mare Paola Evelin seconda parte

Publica e Target Quali sono gli interessi dei miei Lead:

- Qualità: una fragranza di alto livello che garantisca un'esperienza piacevole e duratura.
- Durabilità del profumo: la capacità del profumo di mantenere la sua intensità e freschezza per tutto il giorno.
- Ricerca emotiva inconsapevole: evocare emozioni profonde e ricordi, creando una connessione personale unica.
- Prezzo accessibile: offrire un prodotto che bilanci qualità e costo, rendendolo alla portata di tutti.
 - Unicità: un profumo in grado di distinguersi e di raccontare la personalità di chi lo indossa.
 - Sostenibilità: attenzione alla natura, con ingredienti eco-friendly e un packaging rispettoso dell'ambiente.
 - Versatilità: una fragranza adatta a diverse occasioni e gusti, inclusa l'opzione unisex.
 - Esperienza sensoriale completa: non solo una fragranza eccezionale, ma anche un design accattivante del prodotto, che catturi l'attenzione tanto quanto il profumo stesso.

Quali problemi vogliono risolvere:

- Identità personale: vogliono un profumo unico che li rappresenti e li faccia sentire speciali.
- Connessione emotiva: cercano fragranze che risveglino ricordi felici, come vacanze al mare o momenti indimenticabili.
- Relax e fuga dallo stress: desiderano un profumo che richiami la calma e la bellezza naturale della Costiera Amalfitana.
- Originalità: vogliono evitare fragranze comuni, cercando qualcosa di speciale e distintivo.
- · Sostenibilità: apprezzano ingredienti naturali e packaging eco-friendly.
- Fiducia in se stessi: un profumo che li faccia sentire sicuri e affascinanti.











Analizi e competitor

chi sono i nostri competitor:

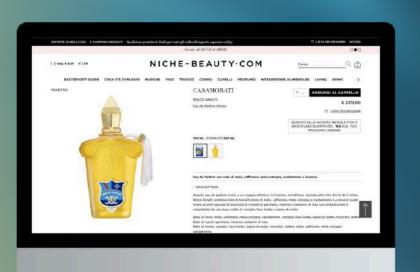
Tra i vari competitor, ho individuato uno in particolare che merita un'analisi approfondita.

Il nome del brand è Niche Beauty. Questa attività vanta una forte presenza sui social e un posizionamento solido su Google, dimostrando grande competenza nelle tecniche di retargheting.

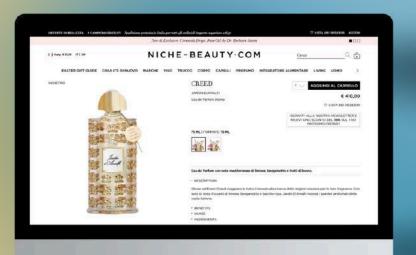
L'ho scoperto utilizzando due parole chiave, "profumo Amalfi", e ho notato che entrambi i loro profumi occupano i primi due posti nei risultati di ricerca. Questo indica che, rispetto a questo brand, il posizionamento per il mio prodotto sarà una sfida tutt'altro che semplice.

Nichi Beauty è principalmente un brand di cosmetica che riesce a ottenere una notevole risonanza sui social media. Questo successo è dovuto alla sua offerta diversificata, che include makeup, profumi e prodotti di skincare, attirando così un ampio pubblico e consolidando la sua presenza nel mercato.







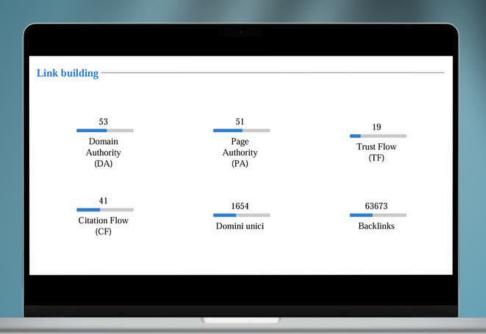


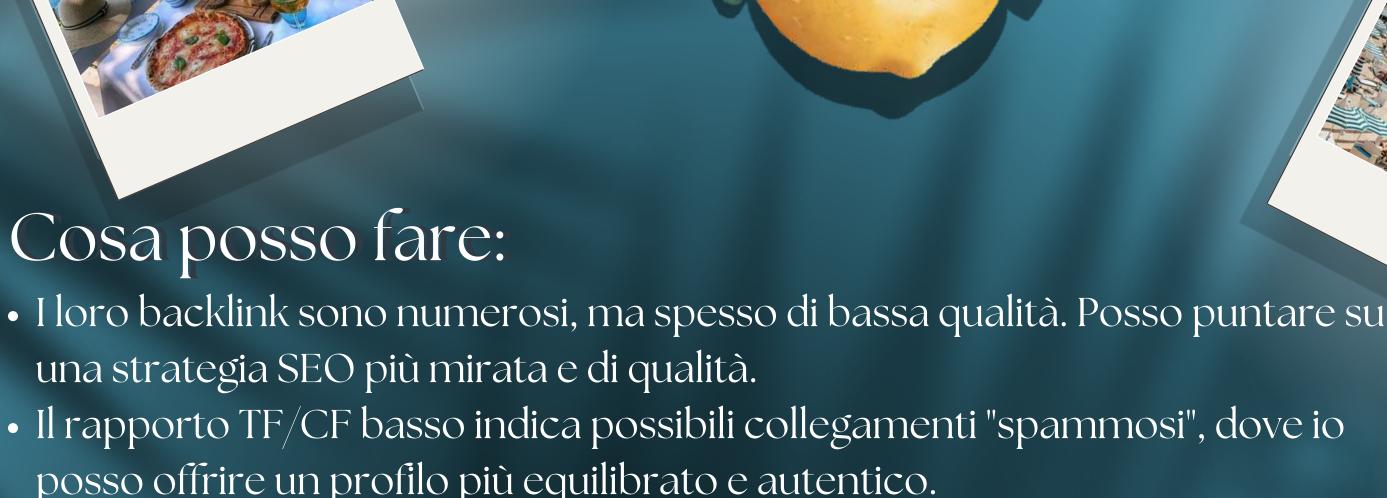
Analisi approfondita:

Sottoponendo il sito ad una analisi è uscito che:

- Backlink e domini: Ci sono molti collegamenti (backlink) che puntano al sito, ma molti provengono dagli stessi domini. È meglio avere collegamenti da più siti diversi.
- Qualità rispetto a quantità: La qualità dei collegamenti (Trust Flow TF) è piuttosto bassa rispetto alla quantità (Citation Flow - CF). Per un buon equilibrio e per evitare collegamenti "spammosi", sarebbe meglio che il rapporto TF/CF fosse più vicino a 1 o 2.
- Autorità del sito: La Domain Authority (DA) e la Page Authority (PA), che indicano quanto un sito è affidabile e rilevante, sono alte (rispettivamente 53 e 51), quindi il sito ha una buona reputazione.







- Il rapporto TF/CF basso indica possibili collegamenti "spammosi", dove io posso offrire un profilo più equilibrato e autentico.
- Hanno problemi con l'esperienza cliente, come ritardi o confezioni trascurate. Posso distinguermi offrendo cura nei dettagli e un packaging premium.
- Sono un brand dispersivo tra cosmetica, skincare e profumi. Io, invece, posso posizionarmi come una specialista esclusivo delle fragranze.
- · Non puntano abbastanza sulla sostenibilità. Io posso attrarre chi cerca prodotti eco-friendly, valorizzando questo aspetto.



il focus principale dei miei contenuti: • Esperienza sensoriale: Posso raccontare la magia della Costiera Amalfitana attraverso descrizioni

- evocative e immagini potenti.
- Sicurezza personale: Promuoverò il profumo come un simbolo di fiducia e forza interiore.
- Connessione emotiva: Condividerò storie e testimonianze che evocano emozioni e legami personali.
- Esclusività del prodotto: Mostrerò la qualità e l'unicità del profumo attraverso il suo processo creativo.
- Coinvolgimento del pubblico: Inviterò le persone a condividere sogni e ricordi legati alla Costiera Amalfitana.

Quali Subtopics voglio svillupare:

- Connessione tra fragranze ed emozioni
- Sostenibilità e composizione
- Legame culturale Ingredienti
- Connessione con la natura
- Scelta dei colori
- Dove si ispira
- Stagionalità perfetta Colore e simbolismo





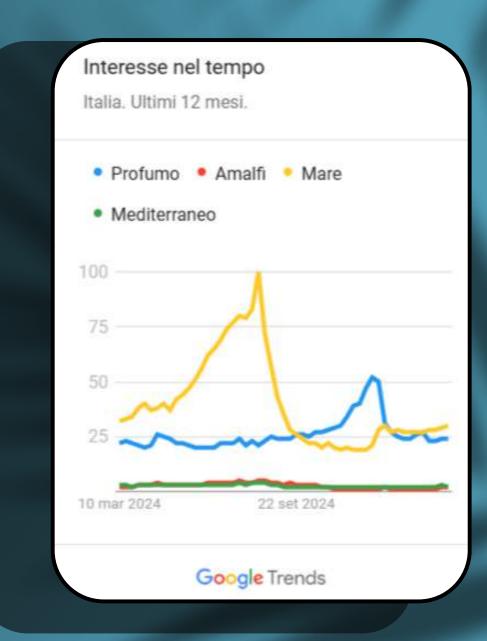
Strategia SEO integrata

Ricerca parole chiave Awareness, consideration e conversion:

Analizzando le ricerche di un utente medio ho trovato i seguenti dati:

Interesse nel tempo Italia. Ultimi 30 giorni. Profumo 27 feb 15 feb 11 mar Google Trends

Nelle categorie Awareness, consideration e conversion, un'analisi delle parole chiave più cercate in Italia evidenzia che termini come "Profumo" e "Mare" emergono come leader nelle tendenze di ricerca. Ad esempio, "Mare" raggiunge regolarmente picchi di interesse, specialmente nei periodi estivi, simbolo di sogni di vacanza e relax. Allo stesso modo, "Profumo" mantiene un interesse costante durante tutto l'anno, associato a eleganza e cura di sé. Questi dati riflettono un forte potenziale emotivo e sensoriale, perfettamente in linea con il messaggio evocativo del mio brand Amalfi Coast.



Articolo ottimizzato

Amaffi Goast

IL PROFUMO CHE SA DI VITA

H1: Amalfi Coast

H2: Il profumo che sa di vita

H3: Hai mai sentito il profumo del mare racchiuso in una fragranza?

H4: Il profumo della Costiera Amalfitana cattura l'essenza del mare, delle sue onde e dei suoi tramonti. Un'esperienza sensoriale che unisce la freschezza della spiaggia al fascino eterno del Mediterraneo.

1SI (Latent Semantic Indexing)

- Spiaggia
- Onde
- Sabbia
- Tramonto sul mare
- Costiera Amalfitana
- Vacanze al mare





Esempio dimostrativo:



eterno del Mediterraneo.

Piano Editoriale

Giorni	Instagram	Facebook	Tik Tok	Pinterest	t Sito Blog	Sponsorizzazioni
Lunedi	Post	Post	Video	Pin		POST SOCIAL
Martedi	Stories	Articolo			Articolo Blog	Articolo Blog
Mercoledi			Video	Pin		Video
Giovedì	Post	Stories				POST SOCIAL
Venerdi		Post	Video	Pin	Articolo Blog	Articolo Blog, post e Pin
Salato	Stories					Tutto
Domenica	Post	Articolo	Video	Pin		Post, Articolo, Video e Pin