



IL MIO SITO Shopify:

<https://martinamercuri.myshopify.com>

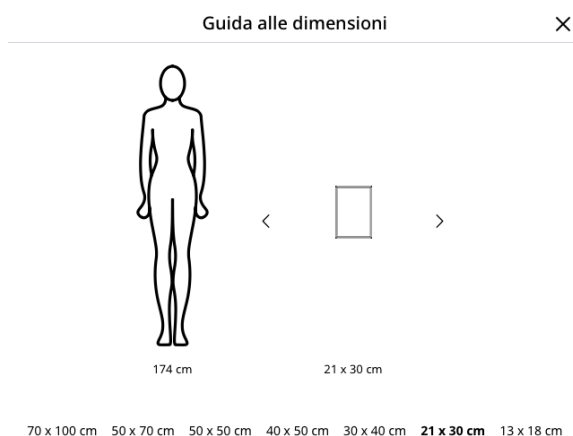
Esempio di sito

STRUTTURA DEL SITO

I prodotti del mio e-commerce immagino vengano stampati dalla mia azienda

- HOME
- SEZIONE SHOP → Inserimento delle recensioni del prodotto con app
 - Tutti i prodotti
 - Collezioni

Se possibile → All'interno della scheda prodotto inserimento della guida alle dimensioni (Vedi esempio)



- SERVIZI
 - CONSULENZA DI ARREDAMENTO
 - POSTER PERSONALIZZABILI: da attivare il servizio di personalizzazione al momento dell'acquisto con tutte le richieste per andare in stampa con app
 - Mi piacerebbe inserire la possibilità di creare con l'intelligenza artificiale il poster che si vuole e poi stamparlo → vedi esempio <https://desenio.it/imaginador/> → questo ad oggi potrebbe portare tante visualizzazioni nel proprio sito perché è una tendenza di stile del momento;
- BLOG → DA ATTIVARE: scrittura di articoli SEO sui consigli di arredamento e di stile dei propri spazi, articoli tematici, le nostre collaborazioni.
- EMME STUDIO
- CONTATTI



NEL FOOTER INSERIMENTO DI:

- SERVIZIO CLIENTI
 - Traccia il tuo ordine
 - Contattaci
 - Domande frequenti
 - Termini e condizioni
 - Resi e Rimborsi
 - Utilizzo dei Cookies
 - Informativa sulla privacy
- COLLABORA CON NOI → voglio dare la possibilità ad artisti emergenti di poter contattare la mia azienda per poter vendere i propri prodotti.
- METODI DI PAGAMENTO:
 - Apple Pay
 - Carta di Credito
 - Google Pay
 - PayPal
 - Klarna o Scalapay

Voglio incrementare la mia attività e visibilità a partire dai canali social **Instagram, Tik Tok e Pinterest.**

Suppongo di avere dei profili seguiti. La mia strategia sarà di comprendere come far arrivare traffico sul mio e-commerce a partire da azioni che coinvolgono in primis i social.

In primo luogo per **stimolare e suscitare interesse** creo una strategia ad hoc su tutti i miei profili che di conseguenza genereranno traffico sul mio sito:

**Questi sono solo degli esempi di alcune attività che svolgerei affinché l'utente possa essere invogliato a conoscere l'azienda e acquistare i prodotti:*

- **Tik Tok →**
 - Video "Behind the Scene" in cui vengono fatti vedere gli articoli stampati;
 - Promuovere il servizio di arredamento attraverso contenuti virali del tipo "Arrediamo insieme questa parete" con copy "Cosa ne pensate? Scrivetelo nei commenti.";
 - Video Prima e Dopo;
 - Come rendere il proprio ambiente contemporaneo e alla moda → Casa, ufficio;
 - Strategie ad hoc per le uscite delle nuove collezioni e delle Limited Edition → Esempio "Disegniamo insieme il poster";
 - Packaging originali → video di come si impacchettano i regali.
 - Generatore di Intelligenza artificiale → Come avviene il procedimento
- **Instagram →**
 - Creare un feed ispirazionale;
 - Creare feed a tema → Ad esempio AI oppure ora che è in arrivo il Natale poster pareti natalizie oppure creare storie consigli i regali per lui/lei, per un'amica/o;
 - Creare reel in cui si arreda parete a tema → californiano, hollywoodiano;



- Strategie ad hoc per le uscite delle nuove collezioni come attivazione countdown, box domande, promemoria;
- Creare collaborazioni con influencer;
- Creare Limited Edition con artisti interessanti e di nicchia così da andare a colpire l'interesse di più pubblici:
 - Cartoon design
 - Mangaka
 - Digital design → Metaverso
- Nelle storie inserimento del link al prodotto;
- Creare hype con le Limited Edition con i profili delle persone con cui si collabora. Dare loro per un giorno la gestione dei contenuti sui nostri profili social;
- Canale broadcast per anteprime;
- Vorrei puntare sul gioco. Ad esempio partecipa al contest per ricevere una Consulenza gratis. Oppure "Trova le differenze" il primo che nei commenti risponde giusto avrà in regalo un codice sconto del 10%.
- Creazione di un profilo **Pinterest** →
 - Inserimento di immagini estetiche che riportano poi sul sito e quindi sul prodotto;
- Collaborazioni offline con edicole indipendenti in Italia e GUERRILLA MARKETING.

STRATEGIA per far atterrare il pubblico sul mio sito web

- Sponsorizzate su Instagram e su Tik Tok delle nuove collezioni ed eventuali collaborazioni;
- Codice sconto con e senza influencer su prodotti selezionati;
- GUERRILLA MARKETING → poster con QRCode in alcune città italiane come Roma, Torino, Milano, Firenze;
- Strategia Email marketing (vedi paragrafo sotto);
- Creazione di un blog all'interno del sito in cui verranno scritti **articoli altamente SEO** sui consigli di arredamento e di stile dei propri spazi e articoli tematici per aumentare il posizionamento su Google Search;
- Spedizione gratuita sopra i 49€;
- Packaging originale per stimolare l'acquisto;
- Possibilità di fare Buono Regalo.

Nel momento in cui il cliente atterra sul sito si aprirà un **breve quiz** sul proprio gusto affinché vengano nell'immediato selezionati e consigliati i prodotti più adatti al Suo stile. Sarà un'opzione che potrà essere saltata. In questo modo i clienti potranno fin da subito entrare in contatto con un prodotto legato ai loro interessi.

Successivamente si aprirà la pagina dell'e-commerce con i prodotti selezionati per lui/lei e un pop up per iscriversi alla newsletter.

Al carrello verrà mostrata l'opzione se si vuole o meno avere una consulenza di arredamento con il team EMME Studio.



EMAIL MARKETING

- Al momento dell'iscrizione arriverà una mail di uno sconto del 10% su tutti i prodotti EMME Studio utilizzabile sul primo acquisto;
- Quando viene abbandonato il carrello, verrà inviata una mail dopo un tot di tempo "Gli articoli nel tuo carrello ti stanno aspettando". Verrà attivato un codice sconto personalizzato per spingere la conclusione dell'acquisto valido per cinque giorni;
- Se, nonostante il codice ancora l'acquisto non è stato completato, verrà inviata un'ulteriore email di "Ultima Chiamata! Il tuo codice sconto termina oggi!";
- Quando il cliente inserisce i prodotti tra gli articoli preferiti, verrà inviata una mail per ricordare che sono lì e di affrettarsi a completare l'acquisto prima che vengano esaurite le scorte;
- Quando gli articoli che si hanno nel carrello stanno per terminare verrà inviata una email per ricordare di completare l'acquisto il prima possibile prima che il prodotto finisca;
- Una volta acquistato il prodotto, verrà inviata una mail per ringraziare dell'acquisto. Da lì verranno inviate tutti gli aggiornamenti per il tracciamento del pacco;
- Quando si avvicinano le feste, inviare una mail con la possibilità del **buono regalo** ad esempio è Natale e il regalo non arriverà in tempo per il 25 allora acquista il buono;
- Per mantenere vivo il contatto con il cliente verranno inviate email di ispirazione, consigli, idee regalo, nuove collezioni, Limited Edition, codici sconti personalizzati, promozioni.
- Approfitta della nostra consulenza di arredamento
- "Prova anche tu il nuovo servizio di intelligenza artificiale!"
- Personalizza il Tuo poster → ad esempio per San Valentino spingere molto questa azione

CODICI, SCONTI E PROMOZIONI

- Promozioni → Se spendi in totale 29€ riceverai in regalo una polaroid con una foto scelta da te da allegare al momento dell'acquisto oppure degli stickers costumizzati EMME Studio oppure delle borse in tela firmate EMME Studio;
- Codice sconto personalizzato per il proprio compleanno con un piccolo regalo inaspettato;
- Codice sconto personalizzato per il tuo anniversario di matrimonio;
- Promozioni acquista tre prodotti il meno caro non lo paghi;
- Ogni seconda domenica del mese sconti fino al 50% su prodotti selezionati.

APP E PLUGIN

- **Omega Cookie Banner**
- **Privacy and Compliance**
- **Shopify Forms**
- **Shopify Email**
- **Instafeed** → Aggiunta feed Instagram al negozio per aiutare a convertire i visitatori in clienti e in nuovi follower su Instagram.
- **Lucky Orange Heatmaps & Replay** → Per ottenere analisi visive su ciò che i clienti acquistano, i prodotti che aggiungono al carrello e l'abbandono del checkout



- **Shopify Search & Discovery** → Personalizzare la ricerca, filtri e consigli per ottenere più pertinenza dei prodotti e più vendite. Inoltre, attraverso le analisi, ti fa capire come i clienti navigano nel negozio così da poterli aiutare a trovare quello che stanno cercando.
- **App Pinterest** → collegare l'account Pinterest per pubblicare rapidamente i Pin prodotto, aggiornare automaticamente il catalogo degli articoli e monitorare le prestazioni con il tag. Raggiungere in modo organico le persone su Pinterest che possono scoprire, salvare e acquistare facilmente i prodotti direttamente dal sito web.
- **Yoast SEO** → principalmente per gli articoli di blog
- **Back In Stock - Restock Rocket** → Invia avvisi 'di nuovo in stock' e di rifornimento
- **Shippy pro** → per spedizioni veloci, tracking e resi automatici
- **Edok** → per inventario
- **Vitals** → Recensioni, Bundle, Replay, Wishlist, e più di 40 altre app.
- **Shopify Inbox** → chat
- **Order Printer: PDF Invoice App** → genera fatture, documenti di trasporto, file PDF di rimborso
- **Quiz Raccomandazione Prodotti**
- **Globo Product Options Varian** → Consente agli acquirenti di progettare i propri prodotti personalizzati in base a opzioni flessibili. Applicare una particolare opzione impostata ai prodotti appropriati con un costo aggiuntivo.