

INDEX

01

WHY

02

PRICE

03

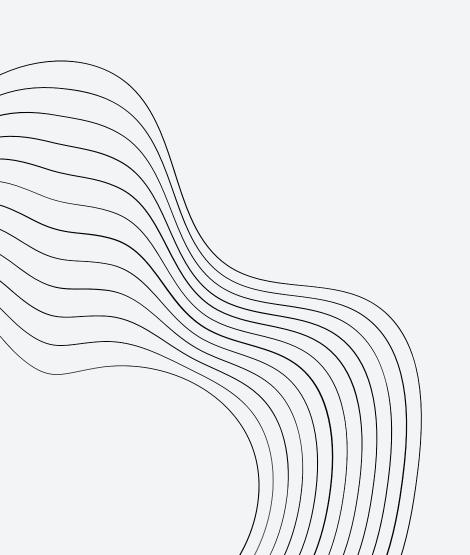
PLACE

04

PROMOTION

05

WEAK POINT

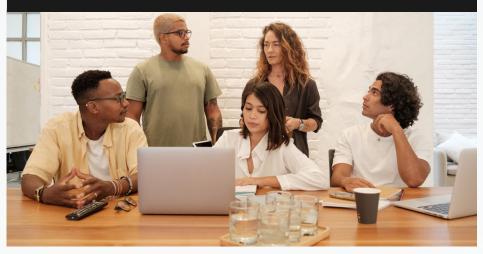


WHY



- Il metodo perfetto per rovinare il tuo profumo preferito
 - Gli agenti chimici presenti in molti deodoranti è possibile che possano modificare l'odore del profumo che stiamo usando
- E' meglio spendere un po' di più rispetto che risparmiare
 - ggravamento delle allergie preesistenti, irritazione alle vie respiratorie e agli occhi, mal di testa, nausea, vertigini e potrebbe causare il <u>cancro al seno.</u>

why n#2



PRICE

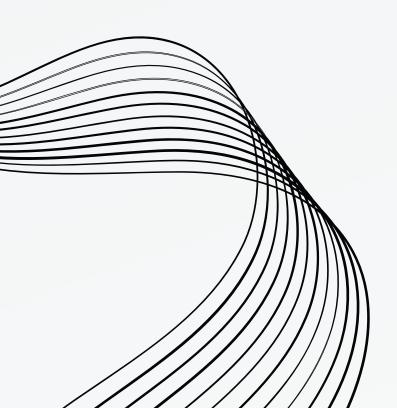
Diversi clienti diversi prezzi

ABBODONAMENTO



COLLABORAZIO
NI (INFLU O
MARCHE DI
PROFUMI)

Bundel



CAMPIONCINI
+ SCONTO
FUTURO
ACQUISTO



PLACE

- Online
- Negoziofisici di profumo
 - vicino cassa (acqusto impulsivo)
 - o consiglio alla cassa
 - o proprio scaffale
- No supermercato
 - non è il tipico deodorante che usi tutti i giorni

PROMOTION



blog a scopo informativo (dando semplicemente informazioni dermatologiche/profumi)

STRATEGY N°1



- Organico profumo (scopo informativo) & (vendita diretta)
- condividere una storia per uno sconto prima dell'acquisto

STRATEGY N°2



contenitore del prodotto diversa (come i profumi cercano di essere differenti e idea <u>Garnier</u>)

STRATEGY N°3



email marketing /
retargeting – informazione
sui profumi

STRATEGY N°4

WEAK POINT

• Serve?

- La sua utilità può veramente giustificare il suo acquisto?
- Dipende dal tipo di cliente
 - Ogni cliente è diverso dall'altro e ognugno di loro ha possibilià e bisogni diversi

