

CREAZIONE DI PERSONA

1. Descrizione scenario

Un e-commerce sul mondo dello sport e del tempo libero, che vende abbigliamento tecnico, attrezzature, accessori e prodotti per attività outdoor e indoor.

Negli ultimi mesi, le vendite sono cresciute, ma il team marketing vuole capire meglio i clienti per lanciare campagne mirate e personalizzare l'offerta.

Per ciascun cliente sono disponibili i seguenti dati aggregati:

- Frequenza di acquisto (bassa/media/alta)
- Spesa media per ordine (bassa/media/alta)
- Spesa annuale
- Sport preferito
- Canale di acquisto
- Utilizzo dell'app

2. Generazione della persona tipo

1. *Mattia, l'Outdoor Explorer*

Età: 42 anni

Professione: Ingegnere ambientale

Reddito: Medio (€30.000–€45.000)

Zona di residenza: Trento

Stato civile: Sposato, senza figli

Motivazioni:

- Ama vivere esperienze autentiche all'aria aperta.
- Lo sport è il suo modo per disconnettersi dalla tecnologia e ritrovare equilibrio.
- Cerca prodotti che supportino attività intense e in condizioni variabili.

Stile di vita:

- Pratica trekking, escursioni in montagna, scialpinismo.

- Pianifica i weekend per attività outdoor, anche in solitaria.
- Attento alla sostenibilità, utilizza attrezzatura tecnica selezionata e durevole.
- Consuma contenuti su blog e riviste outdoor specializzate.

Comportamento d'acquisto:

- Frequenza: media
- Spesa media: alta
- Canale preferito: browser (navigazione da casa, con calma)
- Sensibile a guide tecniche, recensioni dettagliate, offerte su attrezzatura stagionale

Bisogni:

- Qualità e durata nel tempo
- Abbigliamento tecnico, scarponi, zaini da escursionismo
- Informazioni tecniche affidabili
- Pacchetti promozionali in vista delle stagioni escursionistiche

2. Giulia, la Wellness Seeker

Età: 29 anni

Professione: Psicologa freelance

Reddito: Medio-basso (€20.000–€30.000)

Zona di residenza: Firenze

Stato civile: Single

Motivazioni:

- Cerca uno stile di vita sano ed equilibrato.
- Lo sport è per lei uno strumento di benessere e auto-ascolto.
- Sensibile ai valori etici e ambientali dei brand.

Stile di vita:

- Pratica yoga, pilates, cammina quotidianamente.
- Frequenta centri olistici e workshop sul benessere.
- Attenta a ciò che acquista: predilige prodotti sostenibili, cruelty-free e minimali.
- Segue influencer e brand su Instagram e YouTube.

Comportamento d'acquisto:

- Frequenza: bassa-media
- Spesa media: media
- Canale preferito: app mobile
- Cerca ispirazione visiva e promozioni leggere, non aggressive

Bisogni:

- Abbigliamento confortevole, materiali naturali, colori neutri
- Accessori per yoga e rilassamento (tappetini, candele, borracce)
- Packaging sostenibile
- Collezioni etiche, linee limitate, storie di brand coerenti

3. Luca, il Competitivo Digitale

Età: 24 anni

Professione: Studente universitario e personal trainer part-time

Reddito: Basso (€10.000–€15.000)

Zona di residenza: Bologna

Stato civile: Single

Motivazioni:

- Lo sport è una sfida quotidiana e un'identità personale.
- Cerca performance e risultati, si confronta con altri online.
- Attira l'attenzione su sé stesso attraverso miglioramenti visibili e metriche.

Stile di vita:

- Si allena in palestra 5 giorni a settimana, fa corsa e funzionale.
- Partecipa a sfide digitali, segue influencer del fitness.
- Sempre connesso, monitora i progressi tramite smartwatch e app di tracking.
- Consuma contenuti motivazionali e video su TikTok, Instagram e YouTube.

Comportamento d'acquisto:

- Frequenza: alta

- Spesa media: bassa
- Canale preferito: app mobile
- Molto ricettivo a notifiche push, promo-lampo, bundle

Bisogni:

- Prodotti da performance accessibili: scarpe running, barrette, smartband
- Sconti per studenti, promo temporanee, punti fedeltà
- Personalizzazione in base agli obiettivi (massa, resistenza, definizione)
- Social proof: recensioni, foto utenti, top seller

3. Ideazione offerte, messaggi, campagne

1. Mattia – l'Outdoor Explorer

Offerta: "Kit Pronto alla Partenza – Outdoor Edition"

Dettagli: Bundle giacca impermeabile + zaino tecnico + borraccia in acciaio

Prezzo speciale: -25% rispetto all'acquisto singolo

In regalo: guida PDF "7 escursioni imperdibili in Italia"

Spedizione gratuita + garanzia estesa 2 anni

2. Giulia – la Wellness Seeker

Offerta: "Linea Armonia – Relax, Stile, Sostenibilità"

Dettagli: Promo su collezione yoga/pilates (tappetini, leggings in cotone bio, top, accessori)

15% di sconto + spedizione gratuita per chi acquista almeno 2 articoli

In omaggio: set di incensi naturali o playlist Spotify "Flow & Balance"

Promozione solo su app per stimolare canale mobile

3. Luca – il Competitivo Digitale

Offerta: "Sfida & Vinci – La promo che premia il tuo allenamento"

Dettagli: Entri nella fitness challenge di 7 giorni via app (es. 3 sessioni registrate)

Completando la sfida, ricevi codice sconto 20% su accessori o scarpe performance

Bonus extra: badge profilo e accesso anticipato a nuovi prodotti “top performance”

Prodotti in evidenza: smartband, scarpe running, barrette, borracce, t-shirt tecniche

4. Simulazione di dialogo

Risposta di Mattia:

“Interessante, soprattutto se il materiale è davvero tecnico e durevole. Per me leggerezza e resistenza fanno la differenza su lunghe percorrenze. Mi piacerebbe vedere qualche dettaglio in più sul tessuto e sapere se è stato testato in condizioni reali. Se regge la pioggia e il peso, ci faccio un pensiero”

Risposta di Giulia:

“Adoro l’idea! Finalmente qualcosa che unisce comfort e sostenibilità senza rinunciare allo stile. Mi interessa sapere dove viene prodotto e se il marchio ha una politica etica chiara. Se c’è anche una collezione limitata, la provo di sicuro. Ah, e bello anche il packaging compostabile – punti in più.”

Risposta di Luca:

“Se ci sono piani di allenamento seri e premi veri per chi si impegna, ci sto. Però dev’essere qualcosa che mi motiva davvero – tipo classifiche, badge, codici sconto progressivi. L’abbonamento mi va bene se vale la pena... Ma deve farmi sentire che sto migliorando e che ottengo qualcosa di concreto in cambio.”