

Azienda: Cereris

Settore:

beni di largo consumo (prodotti di pulizia per la casa)

Strategia di Marketing in base agli obiettivi definiti con il cliente

Obiettivo: Miglioramento influenza altrui e propria

1) Aumento della Brand Attraction e della Brand Reputation:

Agire sul funnel con la creazione di contenuti di valore, video, tutorial e guide su come utilizzare al meglio la specifica tipologia di prodotti e quali problemi possono risolvere (evitando di indicare esplicitamente i propri prodotti ed il proprio Brand ma, indicando le caratteristiche che un ottimo prodotto deve avere per quello specifico utilizzo, in modo tale che quando il potenziale cliente va a fare un confronto con i prodotti dei competitor capisca da sé che c'è un rapporto qualità/prezzo superiore)

Comunicare la sensibilità del Brand riguardo tematiche a tutela della salute, dell'ambiente e degli animali per creare empatia.

Incentivare gli utenti che hanno provato i prodotti del Brand a lasciare testimonianze, like e recensioni anche con l'utilizzo di buoni sconto o iniziative a premio sulle pagine social del Brand.

Acquisire recensioni, video testimonianze autentiche dal vivo nei punti vendita tramite Hostess e Promoters con o senza stand/bancone dedicato, rilasciando sconti esclusivi, gadget brandizzati sia per adulti che per bambini, biglietti esclusivi per concorsi a premio.

Utilizzare ads su youtube, fb e instagram;

Ingaggio di influencer come testimonial a scopo sia pubblicitario che dimostrativo dell'utilizzo dei prodotti;

2) Aumento delle vendite e dei riacquisti (customer lifetime value) senza l'utilizzo di strumenti diretti per ricontattare i clienti (email, tel, CRM):

Creazione di un blog sul sito ufficiale; risposta del servizio clienti via chat/tel in tempi ragionevoli.

Incrementare il marketing omnichannel migliorando la presenza online sia per la domanda diretta (google/bing) che latente (piattaforme social).

Interazione con gli utenti e aumento dei follower; analisi delle loro necessità/bisogni anche attraverso sondaggi anonimi.

Offrire esperienze che superino le aspettative degli utenti e che involino gli stessi a parlare positivamente del brand nella propria cerchia anche attraverso la distribuzione per periodi di tempo limitati di regali inclusi nel packaging dei prodotti ed affini all'utilizzo di quest'ultimi.