

Modulo 1 - Esercitazione 8

Nicola Telloni

MODULO 1: ESERCITAZIONE 8



Fondamenti di Marketing e Comunicazione

Content Marketing e Strategie di Creazione Contenuti

CREAZIONE DI TITOLI AD ALTO IMPATTO

1. Scegli un prodotto o servizio del brand.
2. Scrivi 5 titoli persuasivi utilizzando tecniche avanzate di copywriting:
 - Domanda diretta
 - Trigger emotivo
 - Numero e lista
 - Curiosità
 - Urgenza
3. Scegli il titolo migliore e spiega perché funziona meglio.

CREAZIONE DI UN ANNUNCIO BASATO SUI BIAS COGNITIVI

1. Scegli uno dei bias cognitivi studiati (Esclusività, Urgenza, Scarsità, Rarità).
2. Scrivi un Facebook Ad ottimizzato, includendo:
 - Headline magnetica con bias cognitivo.
 - Body copy persuasivo.
 - Call-To-Action chiara.
3. Definisci il pubblico target per l'inserzione.

Output richiesto: Una simulazione di un annuncio pubblicitario con headline, body copy e CTA.

Creazione dei Titoli ad alto impatto

Nome del Brand: OnList

Settore: Food Delivery

Specifiche: Servizio tramite App/Web



Il servizio tramite App o Pc che ti permette di ordinare la tua spesa in 10 minuti e che garantisce la consegna in 1 ora dall'ordine. Il servizio viene erogato da Buyer-driver certificati Onlist che coprono un raggio di 30 km dalla tua localizzazione. Tramite OnList infatti puoi decidere in quale Supermercato scegliere la tua spesa nel raggio di localizzazione impostato. L'app non solo offre il catalogo aggiornato dei prodotti dei supermercati trovati nelle tue vicinanze, ma offre una visualizzazione semplice e intuitiva, grazie a filtri in base a marche, prezzi, date scadenza e offerte.

Titoli ad alto impatto:

1. 7 Italiani su 10 odia fare la spesa durante il weekend. Ma c'è una soluzione...OnList.
2. Sai quanto tempo si perde mediamente in un supermercato?
3. Quanto sarebbe bello rientrare la sera dopo lavoro e trovare la spesa fatta? Con OnList puoi.
4. Più tempo per te, meno tempo al supermercato! Con OnList fai la spesa in un click.
5. La tua spesa, senza stress! Ordina dai tuoi supermercati preferiti e ricevila a casa in poche ore!

Titolo migliore:

“Più tempo per te, meno tempo al supermercato! Con OnList fai la spesa in un click.”

Questo titolo enfatizza al meglio tutti i trigger point dell'utente, ovvero bisogni e motivazioni come: prendersi tempo per se stessi, evitare lo stress di andare al supermercato, ricevere un aiuto nella quotidianità, essere serviti, facilità d'uso; offrendo una soluzione immediata.

Con una bella grafica e una chiara call to action, potrebbe costituire un post ad alto engagement e lead generation.

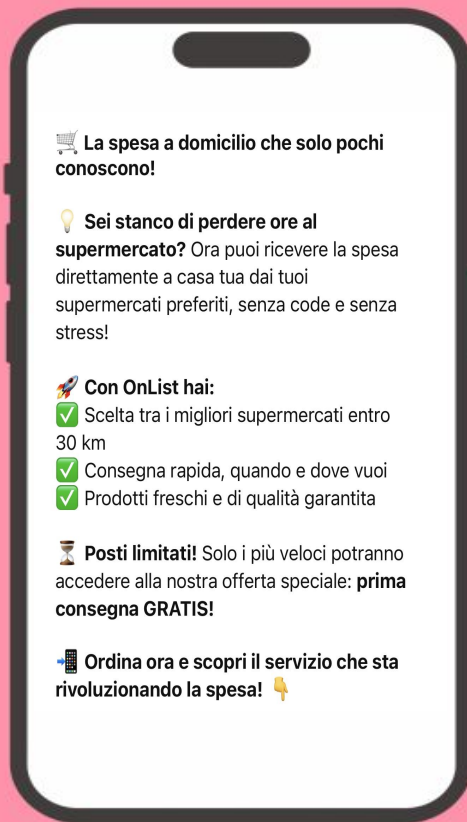
Creazione di Annuncio basato su bias cognitivi

Bias cognitivo:
Esclusività

Headline magnetica

Body copy persuasivo

Call to Action chiara



Pubblico Target

Target età: 28-55

Target sociale: Uomini e donne che hanno famiglia, impegni o ritmi di vita molto impegnati.

Target geografico: grandi città