

Modulo 1 - Esercitazione 7

Nicola Telloni

MODULO 1: ESERCITAZIONE 7



Fondamenti di Marketing e Comunicazione

Content Marketing e Strategie di Creazione Contenuti

ANALISI DEL PUBBLICO E DEI TRIGGER POINT

1. Identifica il target del brand:
 - Quali sono le loro esigenze e problemi?
 - Quali emozioni influenzano le loro decisioni d'acquisto?
2. Definisci i trigger point principali per la vendita:
 - Cosa potrebbe far scattare la decisione d'acquisto? (Es. urgenza, esclusività, riprova sociale, paura)
3. Trova l'angolo comunicativo (Angle) più efficace:
 - Come puoi raccontare il prodotto in modo originale?

CREAZIONE DI UN PIANO EDITORIALE STRATEGICO

1. Scegli un argomento centrale per il blog del brand.
2. Struttura un piano editoriale con i tre tipi di contenuti:
 - Cornerstone Content: Un articolo guida esaustivo.
 - Pillar Content: Un approfondimento di un aspetto chiave.
 - Brick Content: Un contenuto specifico e pratico.
3. Definisci la strategia di pubblicazione sui social media.
 - Quali piattaforme useresti?
 - Quali formati (video, infografiche, post testuali)?
4. Ottimizza i contenuti per la SEO e il social engagement.

Analisi del pubblico e dei Trigger point

Pubblico Target e Trigger point	Description
Quali sono le loro esigenze e problemi?	L'esigenza del target di riferimento è quella di spendere il meno tempo possibile per un'attività necessaria come la spesa, che risulta a volte stressante e perditempo, soprattutto nelle grandi città. Avere accesso alla possibilità di usufruire di un servizio completo e rapido che faccia risparmiare tempo. Dedicare del tempo che le persone potrebbero spendere per attività più piacevoli.
Quali emozioni influenzano le loro decisioni d'acquisto?	Potersi godere il tempo libero come vogliono, eliminando il pensiero di dedicare del tempo per fare la spesa e incastrarlo tra i mille impegni. L'emozione del servizio, della comodità che stimolano un senso di benessere e tranquillità. Dare priorità ad altro. Ridurre lo stress della vita quotidiana.
Cosa potrebbe far scattare la decisione d'acquisto?	Il senso di benessere. La percezione di un miglioramento nella quotidianità. Sentirsi aiutati. Attenzione della persona.
Come puoi raccontare il prodotto in modo originale?	<p>Un Angle è sicuramente raccontare il servizio basandosi su una verità comune, cioè quello dei ritmi di vita troppo frenetici. Partendo da questo punto, si descrive l'attività della spesa al supermercato, stressante, noiosa, faticosa e dispendiosa di tempo. Dunque, il focus è mettere in evidenza il bisogno di Tempo. E perché perdere del tempo prezioso imbottigliati nel traffico dopo lavoro per andare a fare spesa? Perché perdere tempo durante una domenica soleggiata dentro un supermercato? Perché dover sacrificare una/due ore durante la settimana che potrebbero essere dedicate ai propri hobby e passioni?</p> <p>Il TOV del racconto può variare dal caldo al colorato in base ai contenuti. L'originalità del racconto sta nel postare video fatti ai clienti (con consenso privacy) mentre ricevono la spesa sollevati e gratificati del fatto che hanno potuto godersi del tempo in più.</p>

Creazione di un piano editoriale strategico

Argomento centrale per il blog: La spesa a casa, un pensiero in meno.

Cornerstone content - “La spesa a casa tua”

Nella frenesia della vita moderna, trovare il tempo per fare la spesa può diventare un compito stressante e dispendioso in termini di tempo. Fortunatamente, l'innovazione tecnologica ha reso possibile un cambiamento radicale nel modo in cui gestiamo le nostre attività quotidiane. **Con l'app OnList, la spesa a casa tua.**

Immagina di poter accedere a tutte le catene di supermercati disponibili nella tua zona con un semplice tocco sul tuo smartphone. **OnList ti offre la possibilità di scegliere** tra una vasta gamma di prodotti da diversi supermercati, consentendoti di fare acquisti in modo facile e veloce, senza le lunghe attese alle casse. Che tu stia cercando frutta e verdura fresca, prodotti per la pulizia, o gli ingredienti per preparare la tua ricetta preferita, l'app ti permette di trovare ciò di cui hai bisogno.

La spesa a domicilio non è solo una questione di comodità; rappresenta anche un modo per ottimizzare il tuo tempo e ridurre lo stress. Non dovrai più preoccuparti di programmare le tue giornate attorno agli orari di apertura dei supermercati, né affrontare il traffico o le folle durante il fine settimana. Con OnList, il tuo ordine può arrivare direttamente a casa tua, garantendoti la libertà di dedicarti a ciò che ami di più.

In un periodo in cui il tempo è un lusso, l'app OnList si pone come la soluzione ideale per chi desidera semplificare la propria vita. Scegliere di fare la spesa a casa è un pensiero in meno da aggiungere alla tua lista di responsabilità quotidiane. Sperimenta la comodità e la praticità della spesa online e scopri come su (link sito web o App).

Pillar content - “Come funziona l'app OnList?”

Grazie alla sua interfaccia intuitiva e alle funzionalità innovative, fare la spesa non è mai stato così facile. Ma come funziona esattamente l'App OnList?

1. Registrazione e Accesso

Il primo passo per iniziare a utilizzare OnList è scaricare l'app disponibile per iOS e Android. Dopo averla installata, ti basta registrarti con pochi semplici passaggi: inserisci il tuo indirizzo email, crea una password e, se desideri, aggiungi alcune informazioni sul tuo profilo. Una volta registrata, puoi accedere facilmente a ogni app

2. Scelta del supermercato

Dopo aver effettuato l'accesso, OnList ti mostra un elenco delle catene di supermercati convenzionati nella tua zona. Puoi esplorare queste opzioni e scegliere il supermercato che preferisci. Grazie alla geolocalizzazione, l'app propone automaticamente i negozi più vicini,

3. Navigazione Facile e Intuitiva

Una volta scelto il tuo supermercato, puoi iniziare a fare la spesa con due semplici tocchi. L'interfaccia utente è stata progettata per essere intuitiva: puoi navigare tra le categorie di prodotti, cercare articoli specifici utilizzando la barra di ricerca o esplorare le sezioni dedicate alle offerte speciali. Ogni prodotto è accompagnato da immagini, descrizioni e prezzi, permettendoti di fare

4. Aggiungi al carrello

5. Controllo e Conferma dell'Ordine

6. Pagamento Sicuro

7. Consegna a Domicilio

Brick content - “Pagamenti con buoni pasto”

Con l'App OnList, fare la spesa non è mai stato così facile, e ora puoi anche utilizzare i tuoi buoni pasto per pagare! Questa funzionalità innovativa ti consente di sfruttare al meglio i buoni pasto, rendendo l'esperienza di shopping ancora più conveniente.

Vantaggi del Pagamento con Buoni Pasto

1. **Semplicità** : basta selezionare i prodotti desiderati, aggiungerli al carrello e, al momento del pagamento, scegliere l'opzione "Buoni Pasto". L'app ti guiderà attraverso il processo, rendendo tutto semplice e veloce.
2. **Flessibilità** : puoi combinare la tua spesa tra buoni pasto e altre modalità di pagamento, garantendoti la massima libertà di scelta su come pagare.
3. **Massimizza il Budget** : Utilizzando i buoni pasto, puoi risparmiare sul costo totale della spesa, permettendoti di acquistare più prodotti freschi e di qualità.
4. **Nessun Stress** : Dimentica l'idea di dover tenere traccia di scontrini cartacei. Con OnList, tutto è digitalizzato e gestito direttamente dall'app.

Grazie alla funzione di pagamento con buoni pasto, OnList offre una nuova dimensione alla spesa online, offrendo comodità e praticità in modo innovativo. Scarica l'app e inizia a sfruttare questa funzionalità oggi stesso!

Definizione strategia SEO e Piano editoriale

Strategia SEO integrata:

1. Parole chiave generali:
 - Spesa online
 - Consegna spesa a domicilio
 - Spesa a casa
 - Supermercato online
 - Ordina spesa online
2. Parole chiave locali:
 - Spesa a domicilio [Nome della città]
 - Consegna spesa [Nome della città]
 - Supermercati convenzionati [Nome della città]
 - Spesa online in [Nome della città]
3. Parole chiave specifiche:
 - Consegna spesa da supermercati
 - Offerte spesa online
 - Sconti spesa a domicilio
 - Consegna rapida spesa
 - Spesa biologica online

Piano editoriale per Social Media e Blog:

Frequenza post:

- Facebook: 6-7 post a settimana
- Instagram: 6-7 post a settimana (inclusi storie e Reel)
- LinkedIn: 2 post a settimana

Strategia complementare:

- Instagram stories attive ogni giorno con domande, sondaggi, countdown per offerte.
- Hashtag strategici: #OnList #SpesaOnline #Delivery #Innovazione



Piano editoriale settimanale

Giorno	Piattaforme	Formato
Lunedì	Facebook, Instagram, LinkedIn	Immagine o carosello
Martedì	Instagram	Sondaggio + Story
Mercoledì	Instagram, Facebook	Reel o video breve
Giovedì	LinkedIn, Facebook	Testo + immagine/ infografica
Venerdì	Facebook, Instagram	Immagine + Testo/video
Sabato	Instagram, Facebook	Carosello o grafica
Domenica	Instagram, Facebook	Video recensione o immagine divertente