

# Modulo 1 - Esercitazione 4.2

Nicola Telloni

## MODULO 1: ESERCITAZIONE 4



### Fondamenti di Marketing e Comunicazione

#### Content Marketing e Strategie di Creazione Contenuti

##### ANALISI DEL PUBBLICO E DEFINIZIONE DEL MAIN TOPIC

1. Scegli il settore del brand
  - Moda, Tech, Food, Turismo, Benessere, E-commerce, B2B...
2. Definisci il Main Topic
  - Qual è il tema principale su cui si concentrerà la strategia?
  - Esempi: "Alimentazione sana", "Gadget tecnologici per smart home", "Viaggi sostenibili".
3. Identifica i Subtopics
  - Suddividi il tema in sottoargomenti di approfondimento.
  - Esempio per "Alimentazione sana":
    - Benefici di un'alimentazione equilibrata.
    - Ricette per una dieta salutare.
    - Superfood e proprietà nutrizionali.
4. Quali sono i pain points del pubblico?
  - Cosa frena il pubblico dall'acquistare?
  - Quali domande o dubbi potrebbe avere?

##### CREAZIONE DI CONTENUTI ADATTI AL FUNNEL DI MARKETING

1. Crea un contenuto per ogni fase del funnel:
  - Awareness → Blog post, video educational, social content.
  - Consideration → Comparazioni, recensioni, case study.
  - Conversion → Landing page, offerte speciali, testimonial.
  - Loyalty → Community, programmi fedeltà, newsletter.
  - Advocacy → Referral program, user-generated content.
2. Definisci i canali di distribuzione per ogni contenuto
  - Social Media (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn).
  - Blog & SEO.
  - Email Marketing.
  - YouTube & Video Content.
3. Come strutturaresti un piano di retargeting?
  - Quali contenuti useresti per coinvolgere nuovamente gli utenti?
  - Quale messaggio useresti per spingerli alla conversione?

Output richiesto: Una tabella con il Main Topic, i Subtopics e i pain points.

# Analisi del pubblico e definizione del Main Topic

Nome del Brand: OnList

Settore: Food Delivery

Specifiche: Servizio tramite App/Web

Main Topic	Subtopics	Pain points del pubblico
<p>Il main Topic della strategia è <b>La spesa a casa tua</b> all'interno del macro tema del cibo, con payoff "Saving your time" e "Facile con OnList".</p> <p>Tutto la strategia è incentrata sul enfatizzare il servizio che <b>OnList</b> offre andando a risolvere un bisogno delle persone, ovvero fare la spesa.</p> <p>Al giorno d'oggi con il ritmo della vita sempre più frenetico, abbiamo sempre meno tempo e fare lo spesa è diventata un'attività stressante e che ruba del tempo ad altri piaceri.</p> <p>La strategia è giocare sul fatto che quel tempo lo puoi "salvare" ordinando la tua spesa tramite App, avendo comunque la possibilità di scegliere il tuo cibo e supermercato preferito.</p>	Ordina quando vuoi e dove vuoi	Chi mi porta la spesa? Mi posso fidare?
	La spesa a casa tua	Trovo tutti i prodotti che voglio?
	Risparmia il tuo tempo	Quanto costa il servizio?
	Quale supermercato mi piace e dove lo trovo	Se non mi trovano a casa? Dove lasciano la spesa?
	Ricette in cucina	Quali supermercati e alimentari sono partner?
	Delivery	C'è un limite di spesa per usufruire del servizio?
	Salute e benessere attraverso il cibo	Entro quale raggio posso usufruire del servizio?

# Creazione di contenuti adatti al funnel di Marketing

Fase Funnel	Contenuto	Canale
<b>Awareness</b>	Short video in cui una Mamma rientra stanca da lavoro, e aprendo il frigo vuoto in cucina si ricorda che deve andare a fare la spesa. E presa dallo sconforto, in tv appare la pubblicità di OnList che gli ricorda come con pochi click puoi ordinare la spesa a casa tua e dal supermercato che preferisci. Con il payoff finale "Facile con OnList". Caroselli e pubblicità sul Brand con Brand influencer famoso.	Social media Tv Sito web e SEO Stampa e radio
<b>Consideration</b>	Caroselli e post che esaltano la qualità del nostro servizio rispetto a quelli già presenti sul mercato. Meme divertenti ed ironici sul fatto che fare la spesa è palloso e per molti risulta faticoso e dispendioso a livello di energia. Essendo le persone sempre più fissate con le diete e il consumo di cibo particolare, produrre dei post in cui sottolinei il fatto di quanto sia facile cercare dei cibi con l'App OnList avendo la scelta su tanti supermercati e alimentari.	Social media Sito web e SEO Blog & Podcast
<b>Conversation</b>	Post sponsorizzati, notifiche App ed Email Marketing dove il contenuto si rivolge all'utente, ponendo la domanda Hey hai bisogno di fare la spesa ma non hai tempo? Ti mancano gli ingredienti per la cena secondo la tua dieta? Prova OnList e ordina la tua spesa in due click. La prova è gratuita. Call to action	App Landing page Email marketing Social media
<b>Loyalty</b>	Cashback o sconti progressivi: "più ordini, più risparmi! Ottieni il 20% di sconto ogni 3 ordini" Punti fedeltà: accumula punti per ogni spesa e riscattali per sconti o consegne gratuite. Abbonamenti PREMIUM: vantaggio extra per clienti VIP, servizio prioritario, sorprese e regali. Promozioni su misura: suggerimenti di acquisti in base agli acquisti precedenti. Ricette personalizzate: Hai comprato questi ingredienti? ecco una ricetta per te!! Reminder: Sta per finire il latte preferito, devi riordinarlo? call to action	App Social media Email marketing SMS
<b>Advocacy</b>	Referral program: "invita un amico e ottieni il 30% di sconto sul prossimo ordine" Incentivo recensioni: "Lascia una recensione positiva per sbloccare il premio riservato a te" Survey & feedback: chiedere opinioni sui miglioramenti e premiare i clienti per la partecipazione.	App Email Marketing Community Blog & Sito web

# Strategia di Retargeting

Contenuti scelti:

- **Retargeting per utenti che hanno aggiunto prodotti al carrello ma non hanno completato l'acquisto:** recuperare il carrello abbandonato con messaggi "ti sei dimenticato qualcosa? la tua spesa è ancora qui! Completa il tuo ordine nelle prossime 24h e ottieni il 15% di sconto!"
- **Retargeting per utenti che hanno visitato il sito ma non hanno acquistato:** Email marketing con la promo gratuita del servizio (Prima consegna gratis).
- Riproporre lo short video in cui una Mamma rientra stanca da lavoro, e aprendo il frigo vuoto in cucina si ricorda che deve andare a fare la spesa. E presa dallo sconforto, in tv appare la pubblicità di OnList che gli ricorda come con pochi click puoi ordinare la spesa a casa tua e dal supermercato che preferisci. Con il payoff finale "Facile con OnList".
- **Reminder per clienti che hanno già acquistato:** incentivare il riacquisto e aumentare lo scontrino medio, "Stai per finire il tuo yogurt preferito vuoi riordinarlo?", "Basato sui tuoi acquisti, ecco le migliori offerte per te", "Acquista frutta e verdura e ottieni il 5% di sconto"
- **Retargeting per clienti inattivi:** riattivare chi non ordina da tempo, "Ci manchi! ecco un buono sconto di 15€ sul tuo prossimo ordine", "Ora consegnamo anche da nuovi supermercati nella tua zona!"

Canali: Social Ads, Email, Notifiche App, SMS.