



[https://26fcee-4.myshopify.com/?  
\\_cd=a5e153f1007dba0fec331b48a6edc517e84cd0a25b52939ddbbaa92f9215a5092&\\_uid=101296701774](https://26fcee-4.myshopify.com/?_cd=a5e153f1007dba0fec331b48a6edc517e84cd0a25b52939ddbbaa92f9215a5092&_uid=101296701774)

# Cosa è DAIQUIRIS

---

Si tratta di un brand di orologeria, fondata nel 2020 da esperti artigiani che hanno voluto unire la passione, l'eleganza e l'innovazione per dare sul mercato un prodotto che sia di alta qualità. Accessibili a tutti, gli orologi Daiquiris, fanno sentire chi li indossa ad un livello superiore.



# Funnel di vendita

L'azienda si baserà su una strategia marketing puramente online guidando i prospect attraverso una sequenza di passaggi per accompagnarli e convincerli all'azione dell'acquisto.

L'obiettivo finale è quello di trasformare i nuovi clienti in clienti fedeli con un alto lifetime value.



# Funnel di vendita

Il Target preso in considerazione da Daiquiris sono persone che si sentono benestanti. Persone che vivono una vita semplice e con una quotidianità costante ma che si sentono superiori ad altri e vogliono indossare capi e accessori eleganti per sentirsi appartenenti al mondo luxury ma che non se lo possono permettere.

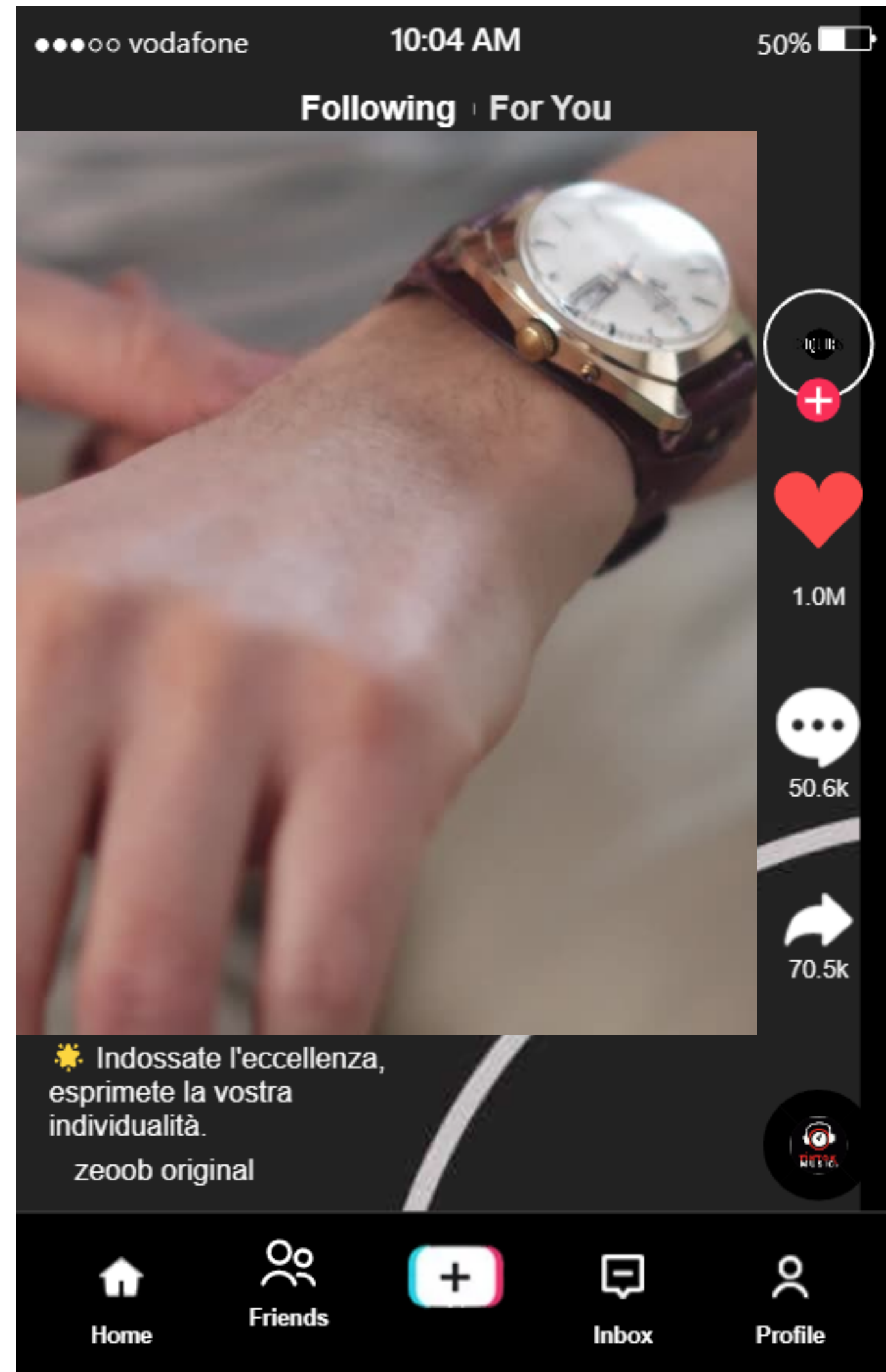


awareness

I canali utilizzati saranno i social Instagram e TikTok, essendo il “luogo” dove il target scelto prende ispirazione per avere quello stile di vita.

Saranno utilizzati contenuti a pagamento come post e reel concentrandosi maggiormente su di esso aumentando la durata media di permanenza e di conseguenza l'interesse al prodotto.





possibili post e tiktok

gestione attività



## Funnel di vendita

---

presa di considerazione

Dopo che abbiamo ottenuto l'attenzione tramite il contenuto social, dobbiamo convincere rafforzando l'idea. Dobbiamo creare il bisogno all'utente di possedere l'orologio firmato Daiquiris e far capire perchè è meglio degli altri.

### **STORIA DEL MARCHIO:**

Nel cuore della città di Parma, nel 2020, tre appassionati artigiani dell'orologeria decisero di unire le loro competenze e la loro passione per creare un marchio unico: Daiquiris. In un momento in cui il mondo affronta sfide senza precedenti, questo trio intraprendente decise di concentrarsi sull'eleganza e la precisione nell'arte dell'orologeria, per offrire al pubblico qualcosa di straordinario.

Non è solo un marchio di orologi, ma una fusione di stile, precisione e passione. Ogni orologio è il risultato di un processo artigianale attento, con materiali di alta qualità e movimenti meccanici sviluppati internamente per garantire l'eccellenza. Ogni modello è un'opera d'arte unica, riflettendo il carattere distintivo dei fondatori.

# Funnel di vendita

presa di considerazione

## **ECCELLENZA ARTIGIANALE:**

All'interno del sito ma anche sui social sarà messa l'attenzione ai dettagli e l'artigianalità dietro ogni orologio Daiquiris. Si descriverà il processo di produzione, sottolineando l'uso di materiali pregiati e la dedizione dei maestri orologiai attraverso video youtube e visite guidate assieme agli influencer scelti.

## **ESCLUSIVITA':**

Il concetto di esclusività sarà messo in pratica tramite collezioni con edizioni limitate in certi periodi dell'anno come quello natalizio, black friday, estivo, ecc..., con la possibilità di ottenere sconti e promozioni tramite l'iscrizione della newsletter.

## **COINVOLGIMENTO DEL PUBBLICO:**

Gli utenti saranno invitati ad interagire sui social tramite sondaggi, domande e interazioni, chiedendo a loro cosa vorrebbero aspettarsi da un orologio Daiquiris.



# Funnel di vendita

presa di considerazione

## OFFERTE SPECIALI ED EVENTI:

Oltre allo sconto proveniente dall'iscrizione della newsletter ci sarà la promozione “**porta un amico**” che funzionerà tramite un codice sconto, mandato via email, dopo il primo acquisto nell'e-commerce. Per il lancio delle nuove collezioni saranno organizzati **eventi online** tramite dirette social (Instagram o Tiktok) nel quale uno degli artigiani parlerà della lavorazione del prodotto e risponderà in diretta alle domande del pubblico.





## Funnel di vendita

valutazione e scelta

Per aiutare il futuro cliente alla scelta e al successivo acquisto, sarà resa possibile la **chat** all'interno dell'e-commerce che guiderà alla scelta più adatta. Oltre a questo saranno fornite sul sito una **tabella per le taglie** dei cinturini con misure annesse in base alla misura dei polsi.

Una volta seguito l'account Instagram l'utente potrà essere aggiunto nel canale privato in cui si manderanno informazioni sui materiali, consigli di stile per essere sempre abbinati al proprio orologio e la possibilità di appartenere alla **community** di Daiquiris.



## Funnel di vendita

acquisto

- una volta scelto l'orologio Daiquiris più adatto sarà mandata un'**email di ringraziamento** confermato anche l'ordine avvenuto con successo con tutte le informazioni per la **spedizione**
- sarà presente un **codice di tracciamento** del pacco
- una volta che il pacco sarà arrivato a destinazione verrà inviata un'email contenente il **codice sconto** per invitare un amico, se si tratta del primo ordine, e la richiesta di lasciare una **recensione**
- uso dei social media per commentare e raccontare l'esperienza di acquisto tramite l'hashtag **#daiquiris**



## Funnel di vendita



fedeltà

Per andare a verificare la **soddisfazione** e la **fedeltà** del cliente si manderanno continue news relative al brand per essere sempre aggiornati. Sarà possibile un programma di fedeltà con la vincita di voucher da spendere all'interno del sito.

Possibilità di partecipare ai sondaggi social relativi alla soddisfazione potendo dare anche consigli su come migliorare o cosa ci si aspetta.



# Marketing

---

- 1 Per portare con successo le campagne saranno usate l' **email marketing** con l'obiettivo di aumentare le vendite e migliorare l'engagement. Si utilizzerà il nome del destinatario nell' email per renderla più personale.  
La lista sarà suddivisa in base a dati demografici, comportamentali o di acquisto per inviare messaggi più mirati.
- 2 Si andrà ad analizzare la **concorrenza**, identificare **trend** e valutare le **opportunità** e le **minacce**.
- 3 **Essere fedeli ai canali** che si sono prestabiliti di utilizzare, quindi l'e-commerce Daiquiris e i relativi social media, con costanza e serietà.
- 4 Investire nelle relazioni con i clienti e offrire un **servizio clienti** eccellente e incentivare il feedback.

# Marketing

---

- 5 Considerare **collaborazioni con altre aziende o influencer** per estendere la portata.
- 6 Adattare la strategia in base ai **cambiamenti del mercato**, alle nuove **tendenze** e ai **feedback** dei clienti.
- 7 Daiquiris si assicurerà che tutte le sue attività di marketing siano conformi alle leggi e normative locali e internazionali.





## Scontistiche

---

- **Sconti in percentuale:**

All'iscrizione della newsletter sarà dato il codice sconto "welcome10" che dà una scontistica del 10% al prossimo acquisto

- **Codici sconto unici:**

Dopo aver effettuato il primo ordine, assieme all'email di conferma, arriverà un codice sconto condivisibile con un amico che fa raggiungere la spedizione gratuita per qualsiasi importo sia al cliente sia all'amico a cui lo invierà

- **Spedizione gratuita:**

Ci sarà la possibilità di avere la spedizione gratuita per tutti gli ordini superiori ai 150,00 €

- **Sconti flash:**

Saranno organizzate vendite lampo o sconti a tempo limitato

# App per l'e-commerce

---

Le applicazioni utilizzate per l'e-commerce saranno Hextom: Translate my Store per avere la possibilità di tradurre il sito in lingua inglese, spagnolo, tedesco e francese per raggiungere tutto il mercato europeo.

La seconda app utilizzata è Hextom: SMS & Push Marketing per poter organizzare email e messaggi da inviare ai propri utenti e tenerli aggiornati sulle scontistiche e novità del brand.

