Analisi Dati

DEOROD

Brand Attraction

- Sfruttare al meglio la risorsa dei Sociale Media per aumentare visibilità e acquisire nuovi clienti. I contenuti colpiranno il target di riferimento, quindi giovani tra i 20 e 35 anni, tramite elementi interattivi come sondaggi e l'adesivo "tocca a te" di Istagram.
- Offrire sconti a chi è già cliente e iscritto alla nostra newsletter mandando anche campioncini, compilando un forum, ad ogni uscita di un nuovo prodotto per testarne la qualità essendo prodotti naturali adatti a pelli sensibili.
- Collaborare con altre aziende. Avendo deciso, al momento, di vendere esclusivamente online, ci avvalleremo della collaborazione con e-commerce che vendono prodotti di bellezza per viso e corpo
- Aggiungere una garanzia di rimborso "soddisfatti o rimborsati"
- Utilizzare le pubblicità online a pagamento in blog del settore
- Partecipare a eventi e fiere come ad esempio il Cosmoprof e Il Rimini Wellness per una comunicazione offline

Brand Reputation

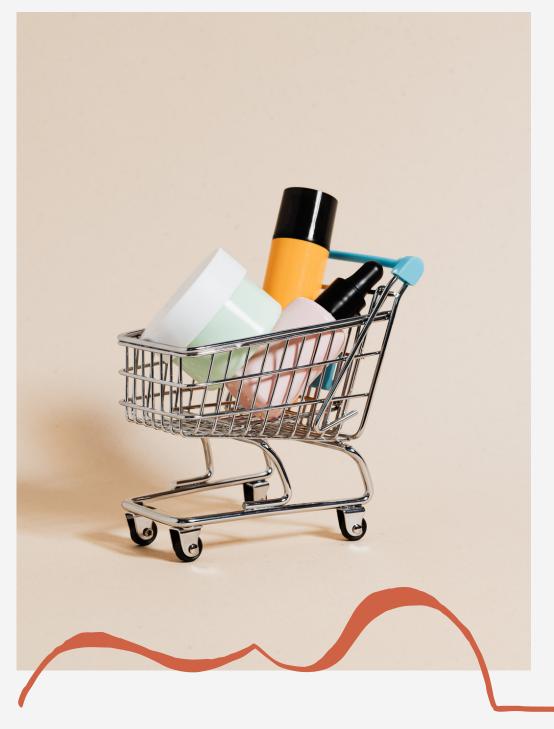
- Mettere in evidenzia le recensioni positive per far vedere il valore dell'azienda e rispondere a quelle sia positive che negative
- Rispondere anche alle domande dei clienti o futuri clienti che pongono sui social
- Migliorare il servizio clienti con magari anche dei consigli dati da loro stessi
- Pubblicare sul sito interviste con medici dermatologi su argomenti specifici richiesti dai clienti o anche rispondere ad un box domande su Istagram con la partecipazione diretta dei medici per rispondere alle domande dei follower in tempo reale
- Non avere dipendenti sottopagati condividendo con loro momenti di iniziative aziendali e celebrare i loro successi per creare un senso di appartenenza per l'azienda

Acquisto

Domanda latente:

Il nostro deodorante, oltre ad essere antitraspirante per 24h ed eliminare odori, crea una patina protettiva sulla superfice cutanea che allontana batteri ed evita rossori indesiderati

 Dare la sicurezza che si sta acquistando un prodotto bio con la certificazione ICEA Istituto per la certificazione etica e ambientale, AIAB che rappresenta gli interessi dei produttori biologici e CCPB consorzio per i prodotti biologici



Sostegno

- Tenere un database in cui inserire i dati dei clienti e cosa acquistano maggiormente per inviargli email proponendo un set con i suoi prodotti preferiti con un prezzo inferiore da listino
- Mandare la richiesta di partecipazione del canale brodcast di Istagram e Telegram per entrare a far parte di una community
- Contattare il cliente dopo l'avvenuto acquisto in modo da evidenziare eventuali problemi e chiedere di lasciare una recensione

Dati

Secondo il dato statistico di Google Trends la parola "deodorante bio" è ricercata in modo quasi costante durante i 12 mesi con un massimo picco però a marzo in cui si potrebbe far partire la campagna pubblicitaria estiva per il deodorante in vista della bella stagione e l'aumento dell'attività fisica all'aperto



le parole chiave:

- deodorante naturale
- deodorante bio
- ingredienti bio
- irritazione ascelle
- cosmetici ecosostenibili

Copy per Istagram

