

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 Instagram.
- 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 avvaleremo 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 evidenza 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 Instagram 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 superficie 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 broadcast di Instagram 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 Instagram



Deorod
Italia







1,178 likes

Deorod È finita l'estate. Non per questo deve finire la tua energia. Il deodorante DeoRod ti accompagna nella tua quotidianità per m... more

[View all 423 comments](#)

steverogers On your left 😊

buckybarnes Yeah!

5 DAYS AGO



Deorod
Italia







1,178 likes

Deorod Di basta e pruriti e irritazioni e accogli una pelle sempre morbida e fresca 🌱🌍
[#mydeorod](#) [#deodoranebiomore](#)

[View all 423 comments](#)

steverogers On your left 😊

buckybarnes Yeah!

5 DAYS AGO



Deorod
Italia







1,178 likes

Deorod Il tuo deodorante contiene sostanze chimiche? Ha un profumo sgradevole? Il nostro no, ed è per questo che è la soluzione ... more

[View all 423 comments](#)

steverogers On your left 😊

buckybarnes Yeah!

5 DAYS AGO