



Cereris





CARATTERISTICHE AZIENDALI

Cereris vende prodotti alimentari freschi e di alta qualità a km 0 in tutta la zona di Reggio Emilia e Modena.

E' molto attenta all'impatto ambientale, infatti i suoi packaging sono eco-sostenibili.

VISION

Fornire prodotti di alta qualità, freschi e con un buon rapporto qualità-prezzo. Supportare le piccole imprese e il territorio. Ridurre gli sprechi. Garantire un'esperienza d'acquisto soddisfacente attraverso un servizio clienti impeccabile.

MISSION

Migliorare sempre la qualità dei propri prodotti in modo da fornire alle persone beni di valore.





TARGET

Cereris si rivolge a persone che ricercano prodotti freschi e di alta qualità. Consumatori attenti alla sostenibilità e alla provenienza dei beni che acquistano. Sensibili alle problematiche locali, quali: sostenere le attività del luogo e creare nuove opportunità di lavoro a livello territoriale.



Strategia





OBIETTIVI

- Migliorare la Brand Attraction e la Brand Reputation.
- Aumentare la fase di acquisto e sostegno.
- Spingere i clienti a lasciare una recensione e consigliare i prodotti ad amici e parenti.



AZIONI PER AUMENTARE LA BRAND ATTRACTION E LA BRAND REPUTATION

- Creare dei contenuti settimanali per far conoscere il brand, i suoi prodotti e metterne in evidenza i valori, quali: qualità, sostenibilità e sostegno delle attività locali, facendo capire l'importanza di acquistare prodotti a km 0.
- Usare le pagine social (Facebook, Instagram e Tik Tok) per creare contenuti di valore e coinvolgenti. Ad esempio creare video ricette di cibi per tutti i giorni, utilizzando i prodotti di Cereris. Durante il video si potrebbero mettere in evidenza le caratteristiche e le unicità dei prodotti. Creare delle video interviste ai produttori locali che forniscono Cereris, in modo da far comprendere l'unicità e la qualità dei prodotti.
- Instaurare un rapporto con la propria community attraverso sondaggi, Q&A, quiz e altro.



- Rispondere in modo cortese e puntuale ai commenti della community sotto i post.
- Proporre la creazione di prodotti per la cura della pelle firmati Cereris realizzati con prodotti bio a km 0. Questo potrebbe rappresentare un forte elemento di attrazione verso il brand e spingere così i clienti a scoprire tutta la gamma dei suoi prodotti.
- Nei post sui social usare un tono di voce amichevole, puntando a creare una relazione duratura con il cliente.
- Offrire un ottimo servizio di consegna a domicilio per gli acquisti online nella zona di Reggio Emilia e Modena, rapido ed efficiente, in modo da garantire una buona esperienza e invogliare i clienti al riacquisto.
- Nel caso di acquisti online affiancare il cliente durante tutte le fasi. In store far sì che il personale sia cortese, sorridente e sempre disponibile ad assistere la clientela in caso di eventuali problemi.

AZIONI PER AUMENTARE LA FASE DI ACQUISTO E DI SOSTEGNO

- Organizzare dei tour nelle aziende locali che forniscono Cereris, in modo da far conoscere tali realtà e dare la possibilità di assaggiare gratuitamente i loro prodotti prima di procedere con l'acquisto. Inoltre, si potrebbe offrire uno sconto ai partecipanti da utilizzare direttamente nel negozio o sul sito, incentivando così l'acquisto dei prodotti.
- Si potrebbe considerare l'opzione di offrire un prodotto locale omaggio al cliente al suo primo acquisto e invitare lo stesso a lasciare una recensione positiva sul sito. In cambio, si potrebbe fornire uno sconto del 30% sull'acquisto successivo, come incentivo per il cliente a tornare a fare acquisti sul sito.
- Condividere sui social le storie o le recensioni positive di coloro che hanno già acquistato da noi, al fine di ispirare fiducia e dimostrare che il nostro brand è affidabile. In questo modo, si potrebbe aumentare l'interesse dei potenziali clienti e stimolare l'acquisto dei nostri prodotti.



- Creare una carta fedeltà con promo e sconti per invogliare i consumatori ad effettuare acquisti futuri. La Carta fedeltà potrebbe prevedere anche prodotti in omaggio o premi esclusivi.
- Creare campagne social con immagini e copy che generino curiosità e interessino il pubblico. In particolare, si potrebbero mostrare i prodotti in offerta e invitare le persone a vedere la scheda di quel prodotto o a visitare direttamente lo store. Questo approccio aiuta a stimolare l'interesse dei potenziali clienti e ad incentivare l'acquisto dei prodotti in promozione.
- Creare delle box settimanali in omaggio, riservate solo ai clienti che acquistano regolarmente da Cereris (coloro che fanno almeno un acquisto alla settimana riceveranno insieme ai prodotti acquistati anche la box), con all'interno una ricetta healthy locale e gli ingredienti per realizzarla.
- Si potrebbero prevedere delle consegne gratuite per ordini superiori a 50 euro, invogliando così i consumatori ad acquistare più prodotti.



AZIONI PER IL RIACQUISTO SENZA STRUMENTI DIRETTI

- Carta fedeltà.
- Sconto per il secondo acquisto.
- Box settimanale in omaggio per i più affezionati con all'interno una ricetta healthy locale e gli ingredienti per realizzarla.
- Ottimo servizio clienti, cortese e disponibile.
- Per gli acquisti online prevedere un servizio di consegna rapido (anche entro un'ora dall'ordine). In questo modo, si potrebbe garantire ai clienti una maggiore comodità e rapidità nella ricezione dei prodotti acquistati, migliorando la loro esperienza di acquisto sul sito e aumentando la loro soddisfazione complessiva.

L'obiettivo delle azioni sopra descritte è quello di garantire al cliente un'esperienza d'acquisto impeccabile, in modo tale da indurlo a decidere autonomamente di acquistare nuovamente e di supportare Cereris, oltre a consigliarlo anche ai propri amici e parenti.



GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

