



FITZONE

Progetto Digital Marketing
Roberta Vaccaro

AGENDA

- TIPOLOGIE DI PUBBLICO FREDDO
- COME RAGGIUNGERLO
- ESEMPI DI INSERZIONI





Con la nostra campagna andremo a raggiungere tutte quelle persone che non hanno mai avuto contatti con il FIT ZONE ma che potrebbero valutare l'iscrizione in palestra:

- SEDENTARI
- STRESSATI
- OBESI CHE CERCANO UN MODO PER DIMAGRIRE
- ANZIANI

TIPOLOGIE DI PUBBLICO



COME RAGGIUNGERLO

Creare contenuti che utilizzano diverse forme di persuasione emotiva, compresi i **sensi di colpa**, per coinvolgere il pubblico freddo, mostrando loro i benefici che possono ottenere con l'iscrizione in palestra.

Programmi di **referral** che premiano i membri esistenti della palestra se portano amici o parenti.

Creare **offerte speciali o pacchetti di benvenuto** per attrarre nuovi membri nella palestra.



COPY:

“Quante volte avete abbandonato l’idea di andare in palestra per guardare la televisione o dormire un po’ di più? Quante volte avete utilizzato scuse come “non ho abbastanza tempo” o “sono troppo stanco” per giustificare la vostra inattività fisica?

Ma oggi basta con queste giustificazioni! È il momento di alzarvi e cogliere l’opportunità di un’offerta promozionale veramente entusiasmante: uno sconto del 50% sull’abbonamento annuale a FIT ZONE. Cosa state aspettando? Approfittate subito di questa offerta per riscoprire il vostro benessere fisico.”

ESEMPI INSERZIONI

COPY:

“Fermati finché sei in tempo!
Non aspettare fino a quando non ti sentirai a tuo agio nel
tuo corpo. Iscriviti a FITZONE oggi e inizia il tuo percorso
verso una vita più sana e felice. Non te ne pentirai.”

Fermati finché sei in tempo



FIT ZONE

ESEMPI INSERZIONI



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

FIT ZONE