

1 week - 2 Homework

Strategia di contenuti di domanda latente e domanda diretta utilizzata dall'azienda Deorod ai fini di commercializzare una crema deodorante senza profumi, sostanze chimiche e alcool.

- **Chi è e come individuo il mio cliente ideale?**

Il target è individuato attraverso un'attenta analisi dei bisogni e desideri delle persone. Sicuramente, un tipo di cliente ideale saranno persone che hanno delle particolari allergie ai profumi e altre sostanze chimiche, perciò clienti con certe necessità che hanno bisogno di questo tipo di prodotto.

Non solo, il prodotto può essere indirizzato verso un target diverso, persone che hanno una preferenza verso prodotti biologici o comunque privi di sostanze nocive per l'organismo con lo scopo di prevenire gravi patologie future.

- **Come si informa e decide di acquistare?**

Verrà elaborata un'analisi delle parole che le persone cercano nei motori di ricerca.

Il cliente sa già di cosa ha bisogno e cosa vuole; quindi, inizia a fare una ricerca attraverso i social, potrebbero cercare dei tutorial su Instagram o Youtube, o direttamente una ricerca a scopo informativo o transazionale nei motori di ricerca principali di Google o Bing. Optando per la domanda diretta sul web, l'azienda dovrà trovarsi nelle prime posizioni combinando un lavoro di ottimizzazione SEO. Trovare e monitorare le persone che intraprendono ricerche tenendo presente che queste ricerche possono avvenire a seconda di diverse intenzioni come quella di cercare informazione o direttamente transazionale.

- **Quali sono i dubbi e timori che potrebbero bloccare l'acquisto?**

I dubbi che potrebbero nascere da parte del cliente e che potrebbe bloccare l'acquisto potrebbe avvenire nel caso in cui l'informazione non sia del tutto chiara o che non si riesca a cogliere nel segno ciò di cui ha bisogno il cliente.

- **Chi sono e cosa fanno i miei competitor?**

Altri competitor nel mercato potrebbero essere aziende che producono prodotti biologici e altri tipi di deodoranti antitraspiranti a rapida asciugatura, come ad esempio deodoranti stick **Infasil Easy-Dry**, prima si presentava come spray e ora anche in stick.

Non solo tra i competitor ci sono anche le pietre di allume di rocca, composti da sali di potassio e alluminio, sono inodore e incolori.

Copy per pubblicizzare la crema deodorante Deorod sui social media.



Domanda diretta

Ad · Deorod.it

Crema deodorante senza alcool, senza profumo e senza parabeni – Deorod.it

Deorod lancia sul mercato una nuova crema deodorante resistente al sudore per 48 h. Non macchia e dona alla tua pelle una freschezza unica e una gradevole sensazione di pulito. Privo di parabeni, senza alcool e senza profumo rispetta il ph della tua pelle. Adatto a tutta la famiglia, non provoca allergie. Dermatologicamente testato. Cruelty free.