

Cereria

La convenienza al primo posto
Azienda leader vendita
prodotti per pulizia

Posizionamento più efficace attraverso il
marketing: Brand Attraction e Brand
Reputation

Le azioni che possono essere prese in considerazione in termini di Brand Attraction e Brand Reputation che possono andare a intervenire su eventuali colli di bottiglia, potrebbero essere quello di creare una strategia di marketing che punti ad **umanizzare il brand**.

Differenziare il brand dagli altri competitor rendendo Cereris un'azienda interessante per i potenziali clienti.



Cereris per riuscire ad attirare l'interesse del cliente deve:

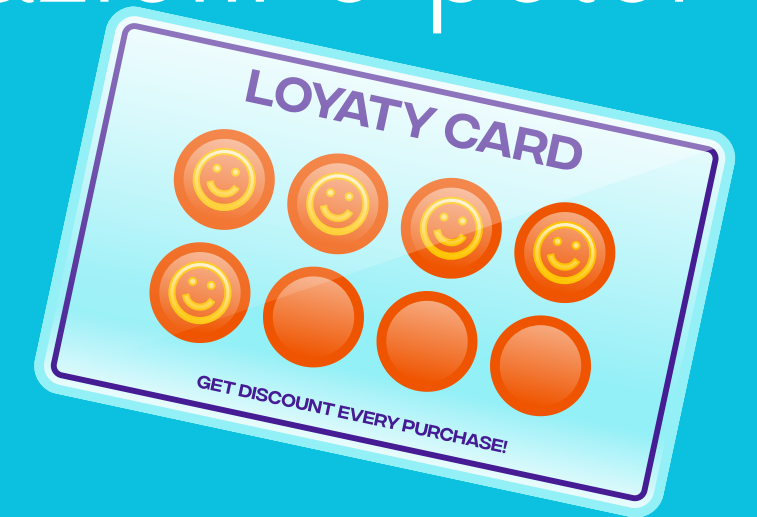
- trasmettere fiducia.
- avere una comunicazione chiara, educata nel rispetto del cliente.
- curare il rapporto con il cliente in modo amichevole far capire lo scopo dell'azienda dato che offre dei prodotti utili per la casa.

- Considero dunque che si possa iniziare dalla creazione di un buon contenuto per il sito web.
- Sito chiaro, con un design attrattivo e di facile utilizzo al momento dell'acquisto.
- Avvicinare i clienti al sito dipende dall'ottimizzazione dei motori di ricerca, inoltre è importante migliorare la qualità del contenuto, informazioni sui prodotti offerti dall'azienda per mantenere attivo l'interesse dei clienti e coinvolgerli nel processo di vendita.

- Raccontare l'azienda, presentare l'azienda attraverso i **social network** e i **motori di ricerca**, com'è nato il brand.
- Importante essere presenti su più canali.
- Proporre delle informazioni riguardo il settore di vendita, in questo caso consigli e uso dei detersivi riguardo la pulizia a questo proposito propongo la creazione di un blog.

Come poter mantenere una comunicazione diretta con i clienti e allo stesso tempo aumentare la stima e il sostegno del cliente?

- Si potrebbe mettere in atto delle iniziative per stimolare l'interesse del cliente verso i vari prodotti che offre l'azienda con delle promozioni per i clienti che aderiscano a delle FIDELITY CARD. In questo modo potremmo avere più informazioni e poter mantenere un rapporto nel tempo.



- Il cliente potrà ottenere degli sconti speciali a seconda dei punti accumulati nella carta, oppure ricevere un premio a scelta a fine anno.

- Prestare attenzione ai feedback dei clienti. In caso di una recensione negativa venire in contro alle sue necessità.
- Incoraggiare il passaparola superando le aspettative del cliente facendolo sentire speciale, si potrebbe offrire uno sconto del 50% su tutta la spesa nel giorno del compleanno.

