

Strategia di marketing per l'azienda Manta.5

- Analisi e proposta di marketing del brand Manta5 per il XE-1 e-bike acquatica una novità rivoluzionaria: la prima e-bike al mondo, prodotta in Nuova Zelanda da Manta5.
- Fondatore Guy Howard-Willis, visionario imprenditore neozelandese con un passato nel mondo degli sport acquatici e una spiccata passione per il ciclismo.
- Progettata per riprodurre l'esperienza ciclistica sull'acqua e dotata di un motore elettrico e foil in fibra di carbonio, Manta5 Hydrofoil è il risultato di sette anni di progettazione e ben sette prototipi prima di arrivare al modello definitivo.



Questa foto di Autore sconosciuto è concesso in licenza da [CC BY-NC-ND](#)

Analisi di mercato

Product: Hydrofoil e-bike.

Price: 7.000 euro.

Place: Rivenditori autorizzati fisici e online.

Promotion: Marketing diretto, informazione (Publicity).

Secondo una ricerca delle keywords più ricercate nel motore di ricerca e che ci può indicare il target di clientela a cui andare a fare riferimento.

È possibile capire a linea di massima quali sono i bisogni, desideri e curiosità delle persone.

K Related Keywords Copy Export ✕

KEYWORD Load Metrics (uses 8 credits)

hydrobike testimonianze
hydrobike fa dimagrire la pancia
acquabike prima e dopo
hydrobike ingrossa le gambe
hydrobike
acquabike prezzo
ginnastica con bici in acqua
pedalare in acqua senza bici

Per page: All 1-8 of 8

[Buy credits](#) to view search volumes for keywords above

K Related Keywords Copy Export ✕

KEYWORD Load Metrics (uses 8 credits)

manta5 hydrofoil bike prezzo
hydrofoiler xe 1 prezzo
e bike acquatica
manta hydrofoil bike
manta 5 hydrofoil bike
manta 5 usata
manta bici acqua prezzo
bici acquatica usata

Per page: All 1-8 of 8

[Buy credits](#) to view search volumes for keywords above

Analisi sui Target- clienti

Chi è il cliente?

- Questo prodotto può essere indirizzato verso una clientela che ha grande interesse per gli sport acquatici.
- Persone che praticano molta attività fisica.
- Persone che vivono in zone balneari.
- Indirizzato per un target giovane con un'età compresa tra 18 e 55 anni.

Da un punto di vista economico?

- Nel caso in cui si tratti dell'acquisto del prodotto è indicato a un target alto spendente.
- Nel caso di noleggio sarà alla portata di una target molto più ampio.

Per quanto riguarda i bisogni e i desideri del cliente è da tenere in considerazione:

- Divertimento/svago
- curiosità nel praticare un nuovo sport

Dove lo acquista?

- Presso negozi abilitati alla distribuzione del prodotto.
- Sedi balneari con possibilità di noleggio.
- Sitoweb

Quando lo utilizza?

Come una nuova disciplina sportiva che possa coinvolgere atleti di ogni genere e livello di preparazione: uno sport individuale.

Analisi della Concorrenza

Chi può toglierci parte del risultato?

Altri negozi che offrono il noleggio di alcuni prodotti per fare delle attività acquatiche sportive come:

- <https://www.waterbike.it/vendita-water-bike>
- <https://www.nauti-ca.com/sito/ITA/moto.asp>

In cui c'è la possibilità di noleggiare:

- moto d'acqua
- waterbike
- Così come altre tipo di attività più economiche che sono più alla portata di un target molto più ampio come:
- Pedalò

Tutte attività che offrono anch'esse divertimento e svago per tutta la famiglia. Accessibile anche ai bambini.

Punti di debolezza si potrebbe verificare nel caso in cui il cliente deve possedere la patente nautica, per poter usare ad esempio la moto d'acqua.

Ad eccezione del pedalò in quanto non è necessaria la patente così come per l'uso dell'Hydrofoil e-bike.

Questo fattore può giocare a vantaggio dell'azienda.

Analisi dei principali prodotti venduti

Tra i prodotti più venduti dell'azienda Manta.5.

Italia è il posto ideale per la commercializzazione di questo prodotto non solo da un punto di vista commerciale, ma da un punto di vista sportivo.



SL3

- Orca White Chassis
- Light Hydropack 600 Battery
- 'Learner' Fixed Cord 2.0 (FC2) Rear Foil
- All riders
- Lightweight battery

Metodi di promozione

- **Domanda diretta:** migliorare la presenza del sito web dell'azienda nei motori di ricerca in modo che si posizioni nei primi risultati della serp, ottimizzazione SEO.
- creare un contenuto chiaro con informazioni del prodotto.

Ad · Manta5.it

Manta5 - Hydrofoil e-bike

E' arrivata la rivoluzionaria Hydrofoil e-bike, la prima e-bike al mondo prodotta in Nuova Zelanda da Manta5.

Conosci uno dei prodotti più venduti dall'azienda il modello SL3. Leggera e con un'ottima performance nell'acqua.

La batteria a lunga durata composta da un motore elettrico da 460 watt che offre sette livelli di assistenza alla pedalata, e autonomia della batteria di circa quattro ore con una singola carica.

Domanda latente

Presenza su tutti i canali social network.
A scopo informativo per far conoscere
alla clientela appassionata di sport
acquatici.
Clientela in cerca di svago e divertimento.
Incrementando la curiosità dei possibili
clienti.



Manta5.it

Sponsored

Il futuro è qui! La bici va sull'acqua. Non ci credi? Ti invito a conoscere di più su questa rivoluzionaria Hydrofoil e-bike, la prima e-bike al mondo prodotta in Nuova Zelanda da Manta5.

Unica nel suo genere, il modello SL3 leggera in acqua, ottima performance.

La batteria a lunga durata composta da un motore elettrico da 460 watt che offre sette livelli di assistenza alla pedalata, e autonomia della batteria di circa quattro ore con una singola carica.

Puoi trovare maggiori informazioni sul nostro sito e sui social.



MEDIAMODIFIER.COM

Create a Facebook ad mockup!

Download

Metodi di promozione per il brand Manta.5

- Incrementare la curiosità del cliente raccontando il brand e i prodotti che offre sul mercato.
- Organizzare degli stand dove il cliente può toccare e vedere di persona la performance del prodotto e offrire promozioni.
- Invogliare l'acquisto attraverso sconti, per esempio offrire un buono sconto per chi si scrive alla newsletter.
- Offrire la possibilità di noleggiare il prodotto per poter rendere il prodotto molto più accessibile a tutti.