

Definizione del servizio

INNOvaride è un'app mobile innovativa che sfrutta la realtà aumentata (AR) e la realtà virtuale (VR) per consentire la personalizzazione degli interni delle auto. Destinata ai concessionari, l'app permette di visualizzare e modificare in tempo reale i materiali, i colori e i dettagli degli interni, offrendo un'esperienza immersiva e interattiva. Questo strumento non solo facilita il processo decisionale dei clienti, ma si differenzia dai configuratori tradizionali offerti dalle case automobilistiche, in quanto è utilizzabile anche su veicoli esistenti.

Obiettivo Principale

L'obiettivo di marketing principale di INNOvaride è posizionare il brand come il punto di riferimento innovativo nel settore automotive, trasformando il modo in cui si personalizzano gli interni delle auto.

Ciò si traduce in :

Aumentare la consapevolezza del brand: Far conoscere l'app e le sue funzionalità uniche (AR e VR) attraverso campagne digitali, influencer marketing e eventi in concessionaria.

Generare interesse e fiducia: Mostrare in modo tangibile il valore aggiunto dell'esperienza immersiva, dimostrando come la personalizzazione in tempo reale possa ridurre l'incertezza d'acquisto.

Convertire e fidelizzare: Facilitare il processo di acquisto per i concessionari, con l'obiettivo di incrementare le vendite e creare clienti soddisfatti che diventino, nel tempo, ambasciatori del brand.

Migliorare il PAR

Un'ottimizzazione dell'app per processi veloci di Check-out con al massimo due passaggi

campi pre-compilati durante i passaggi per la registrazione

badge che danno sicurezza durante la fase di check-out esempio: certificazioni

Migliorare CPL CAC

CPL:

Ottimizzazione delle Campagne Adv
Targetizzazione più precisa tramite Google Ads e Meta Ads utilizzando interessi specifici e retargeting

Contenuti di Valore Gratuiti
Creazione di whitepaper oppure blog con contenuti di valore e guide all'esperienza AR/VR in concessionaria

Referral Program
Offrire incentivi ai concessionari esistenti per portare nuovi lead
(mesi gratuiti, sconti, pacchetti esclusivi, beta gratuite)

CAC:

Demo Personalizzate e Trial Gratis
Offrire demo AR/VR personalizzate gratis per una settimana

Automazione del Marketing
Creare flussi di email marketing automatizzati e nurturing che educano e guidano i lead verso la conversione

Collaborazioni e Partnership
Stringere partnership con brand di auto o network di concessionari

Aumentare LTV BAR

Coinvolgimento Continuo e Community Building:

Creare una community online (es. forum, gruppi social) dove i concessionari possano condividere

suggerimenti e feedback.

Organizzare webinar e eventi esclusivi che permettano agli utenti

di scoprire nuovi casi d'uso e aggiornamenti del prodotto.

(beta test, aggiornamenti dell'app)

Assistenza Post-Acquisto Personalizzata:

Offrire supporto dedicato (via email, chatbot e assistenza live) per risolvere ogni problema e garantire una customer experience eccellente.

Programmi di Fedelizzazione:

Implementare un sistema di punti, sconti e accesso esclusivo a eventi o demo premium, per premiare la fedeltà dei clienti e incentivarli a utilizzare costantemente l'app.

Per il LTV: Concentrarsi su un'esperienza post-vendita eccellente

Per il BAR: Incentivare il passaparola tramite referral, coinvolgere i clienti nella creazione di contenuti, offrire eventi esclusivi

Aumentare MER e ROAS

Mix di Canali Organici e a Pagamento:

Bilanciare gli investimenti tra campagne a pagamento e strategie organiche (SEO, content marketing) per ridurre la dipendenza dalla spesa pubblicitaria.

Integrazione di Automazioni e Flussi di Email Marketing:

Utilizzare automazioni per nutrire i lead e ridurre il tempo e il costo di acquisizione, migliorando il tasso di conversione senza aumentare il budget pubblicitario.

Utilizzo di CRM e Analytics:

Integrare sistemi di Customer Relationship Management e analisi dati per monitorare il ciclo di vita dei clienti e identificare le opportunità di cross-selling e upselling, aumentando il valore complessivo del cliente.