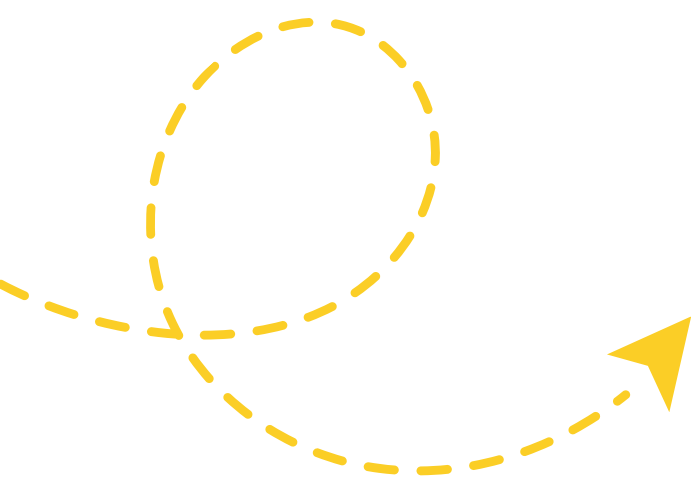
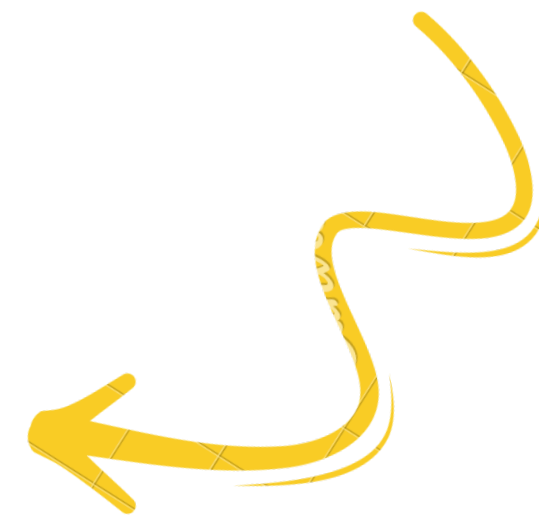


CERERIS

**NEGOZIO E STORE ONLINE DI
ELETTRODOMESTICI**



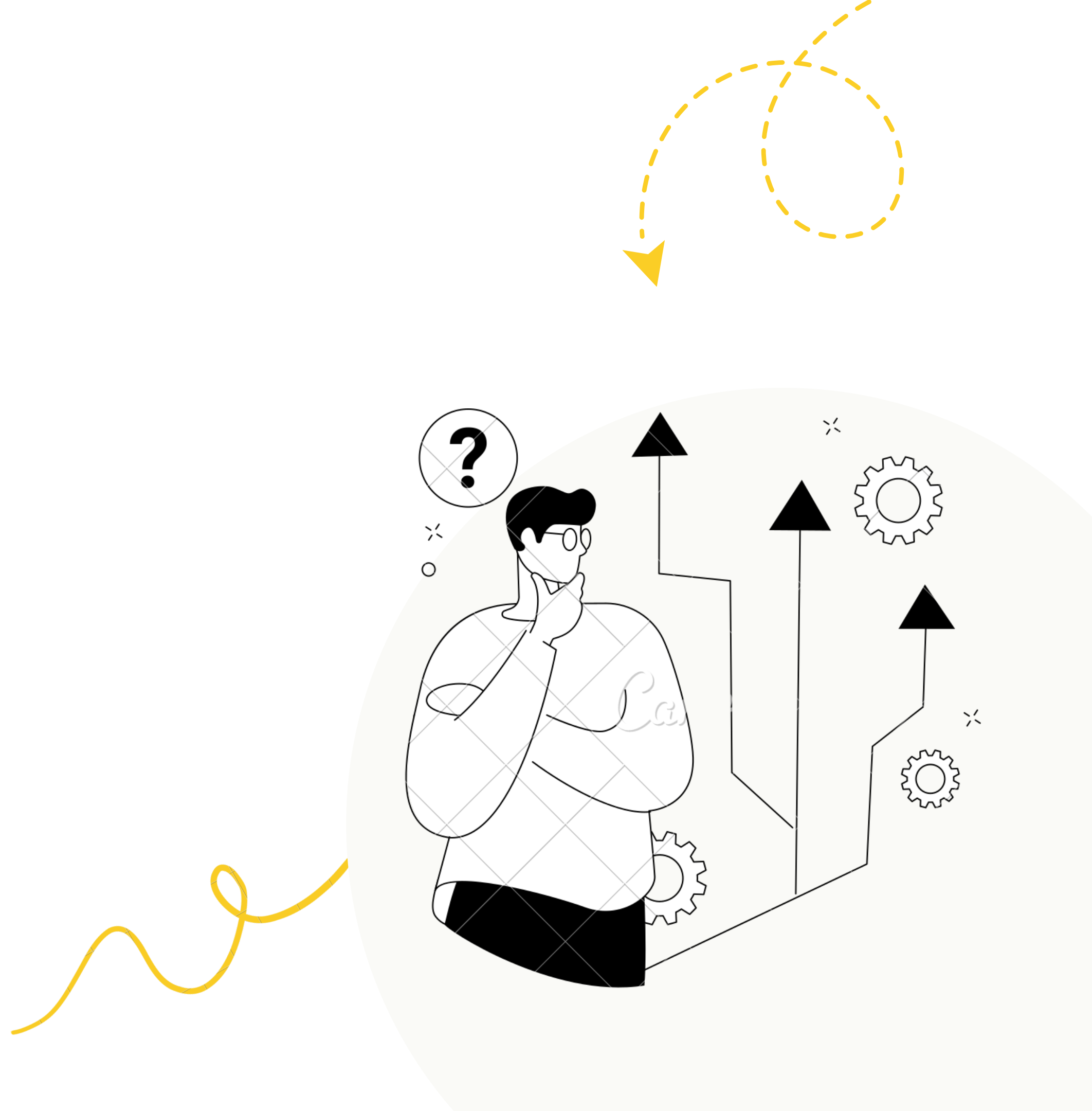
CLIENTI TIPO

I CLIENTI TIPO SONO UOMINI E DONNE DI ETÀ COMPRESA TRA I 16 E 35 ANNI, INTERESSATI A PC, SMARTPHONE, TABLET E GAMES CONSOLE.



FUNNEL

- 1. CONSIDER
- 2. EVALUATE
- 3. PURCHASE
- 4. ADVOCATE



CONSIDER

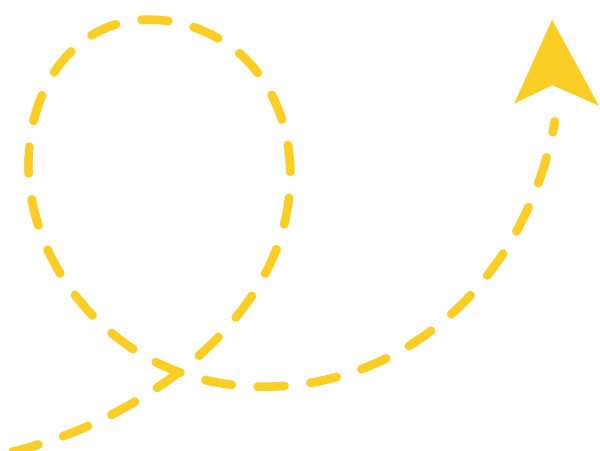
L'AZIENDA REALIZZA CAMPAGNE SU FACEBOOK E INSTAGRAM PER LA **BRAND REPUTATION**, UTILIZZANDO VIDEO BREVI E DINAMICI. INOLTRE CERERIS POSSIEDE UN NEGOZIO DOVE IL CLIENTE PUÒ VEDERE DI PERSONA I PRODOTTI DISPONIBILI.





EVALUATE

**CERERIS INVITA I PROPRI CLIENTI A FORNIRE
RECENSIONI POSITIVE SUI SOCIAL, PER
MIGLIORARE LA REPUTAZIONE ONLINE
DELL'AZIENDA.**





PURCHASE

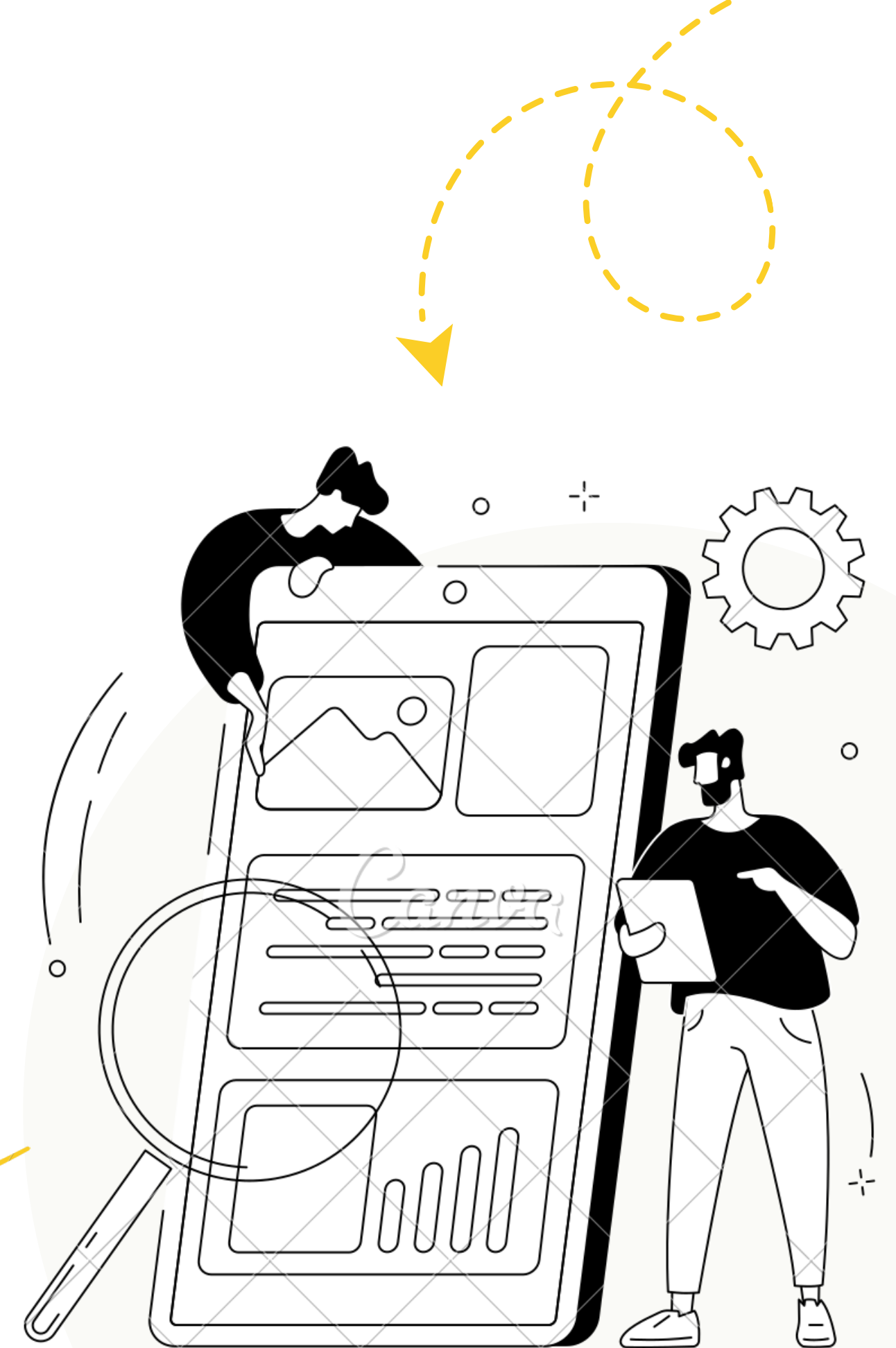


CERERIS GARANTISCE LA VENDITA DEI PROPRI PRODOTTI SIA NELLO STORE ONLINE CHE NEL NEGOZIO. PER AUMENTARE LA **FASE DI ACQUISTO**, A CHI SI ISCRIVE ALLA NEWSLETTER, VIENE INVIATO UN CODICE SCONTO DEL 20% PER IL SUCCESSIVO ACQUISTO.



ADVOCATE

L'AZIENDA TIENE IN CONSIDERAZIONE LE OPINIONI DEI PROPRI CLIENTI PER MIGLIORARE LA CUSTOMER CARE E LA **FASE DI SOSTEGNO**. INOLTRE RISPONDE IMMEDIATAMENTE A EVENTUALI RECENSIONI NEGATIVE, SCUSANDOSI E CERCANDO DI COMPRENDERE GLI ERRORI.



REMARKETING

PER SPINGERE LE PERSONE AL **RIACQUISTO**, CERERIS CREA CAMPAGNE DI REMARKETING SU FACEBOOK E INSTAGRAM A CHI HA VISUALIZZATO UN PRODOTTO SUL SITO, OPPURE LO HA AGGIUNTO AL CARRELLO. INOLTRE REALIZZA CAMPAGNE DI EMAIL MARKETING PERSONALIZZATE.

