

**0%** PROFUMI

**0%** SOSTANZE CHIMICHE

**0%** ALCOL

**100%** MADE IN ITALY



# DEO<sub>%</sub>ROD

# LA NOSTRA STORIA

CHI SIAMO



Siamo un'azienda **100% Made in Italy** che vuole offrire il massimo **benessere** alla tua persona, partendo dall'igiene personale. Numerosi sono stati gli studi nei nostri laboratori e altrettante sono state le ricerche approfondite sulle nostre materie prime. Il risultato, ora, **è nelle tue mani!**





# PERCHÈ SCEGLIERCI?



## LA NOSTRA UNICITÀ

- non contenendo alcol, profumi e sostanze chimiche, il nostro deodorante è adatto **per tutti i tipi di pelle**, non irrita e **non lascia aloni** sui capi che vuoi indossare!
- vogliamo offrirti un prodotto **100% controllato** e di qualità garantita che, oltre a rispettare la tua pelle, rispetti anche l'ambiente
- i nostri ingredienti sono esclusivamente di origine italiana e di **origine naturale**
- collaboriamo con **aziende sostenibili** e i nostri prodotti sono **crueltyfree**

# VIENI A TROVARCI

I nostri punti vendita  
Deorod li puoi trovare  
in tutta Italia!\*



In **omaggio** per te il  
nostro nuovo  
deodorante Deorod 0%  
e una sorpresa!



**MILANO** - PIAZZA DEL DUOMO, 23

**GENOVA** - VIA XX SETTEMBRE, 10

**ROMA** - VIA DEL CORSO, 22

**NAPOLI** - VIA TOLEDO 4

**PALERMO** - VIA ROMA, 12

**VENEZIA** - VIA GARIBALDI, 7

**OLBIA** - CORSO UMBERTO 5

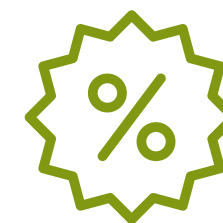
\*A breve prossime aperture!

Non ti rimane che **provarlo**! Se non sarai soddisfatto, riceverai subito il **rimborso**!

# ONLINE SHOPPING



ACQUISTA IL NUOVO  
DEODORANTE  
DEOROD 0%



Solo per questa settimana  
Deorod 0% è scontato del **20%**  
sul nostro **sito**! Affrettati!

[CLICCA QUI](#)



# CONTATTACI


## SOCIAL MEDIA

@deorod



 [www.deorod.it](http://www.deorod.it)

 [info@deorod.it](mailto:info@deorod.it)

 +39 123 456 7890



V  
O  
L  
A  
N  
T  
I  
N  
O

# DEO%ROD

NEW ARRIVAL



**0%** PROFUMI



**0%** SOSTANZE CHIMICHE

**0%** ALCOL



**100%** MADE IN ITALY

NON LASCIARTI SCAPPARE IL  
NOSTRO NUOVO DEOROD 0%!

DOVE LO PUOI ACQUISTARE?



Solo per questa  
settimana Deorod 0% è  
scontato del **20%** sul  
nostro sito! Affrettati!



In negozio troverai in  
**omaggio** per te il nuovo  
Deorod 0% e una  
sorpresa!



WWW.DEOROD.IT



@deorod



# STRATEGIE DI MARKETING

## SOCIAL

- creare contenuti di qualità
- account “pulito”, senza troppi post al giorno, piuttosto scegliere la modalità storie per evitare che l'utente si annoi scorrendo il nostro profilo (less is more)

l'account deve presentare lo stile utilizzato anche per la parte del sito web

- creare una relazione tra azienda e utente (box domande, countdown, curiosità...)
- storie in evidenza: chi siamo, dove, eventi/fiere, offerte, perchè noi - informazioni lampo ma fondamentali per chi è nuovo e vuole ricevere le informazioni base
- bio deve avere il link del sito
- creare canale broadcast e invitare i follower i quali riceveranno in anteprima prodotti prossimi al nuovo lancio/sconti...



# STRATEGIE DI MARKETING

## COLLABORAZIONI

- Treedom: 1 deodorante > 1 albero piantato (sostenibilità)
- trovare azienda contro il testare i prodotti sugli animali
- influencer per pubblicizzare il prodotto sui social
- collaborazione con Erboristerie piuttosto che con supermercati (per preservare l'unicità del prodotto)

INFLUENCER: maggiormente sportivi, o chi sensibile all'argomento sostenibilità, estetiste o centri estetici molto conosciuti.

A ciò collegare uno sconto personale da dare alla community per incentivare le vendite

# STRATEGIE DI MARKETING

## SITO

- sito “pulito”, senza colori forti ma neutri che riprenda lo stile comune (social = sito web)
- parte FAQ e Chatbot (chatbot deve essere poi indirizzato al parlare ad una persona vera e propria che può prendersi cura del cliente in base a ciò che quest'ultimo ha sollecitato in chat)
- Dati dei relativi studi in laboratorio
- Certificazioni PDF (Vegan, Cruelty free, Treedom....)
- far sapere con chi si collabora e che impatto positivo può avere l'acquisto del prodotto sull'ambiente
- 20% di sconto per la prima settimana di lancio del prodotto



## PREZZO

- accessibile a tutti (tenendo conto dei competitor)
- sconti nelle festività
- sconti per i nuovi clienti
- prodotto in omaggio per la prima settimana di lancio + prossimi mesi (in base alla disponibilità) a ogni acquisto, campioni omaggio (anche su riviste)