

CERERIS

- AZIONI DA INTRAPRENDERE PER MIGLIORARE I COLLI DI BOTTIGLIA:
 - 1 BRAND ATTRACTION
 - 2 BRAND REPUTATION
- AZIONI DA INTRAPRENDERE PER AUMENTARE LA FASE DI ACQUISTO E DI SOSTEGNO
- COME SPINGERE LE PERSONE A RIACQUISTARE SENZA STRUMENTI DIRETTI (MAIL,CELLULARE, CRM)

BRAND ATTRACTION

INNOVAZIONE E QUALITÀ

- Aumentare la visibilità del brand sui social
- Migliorare la comunicazione del brand
- Offrire un servizio clienti di alta qualità
- Creare relazioni con influencer
- Sito web ottimizzato

BRAND REPUTATION

INNOVAZIONE E QUALITÀ

- Definire la brand identity
- Monitorare le metriche come il traffico del sito web, l'engagement sui social media e le vendite.
- Offrire un'esperienza di alta qualità per i tuoi clienti
- Creare relazioni con influencer

ESPERIENZA ACQUISTO USER-FRIENDLY

sito web facile da navigare e il processo di acquisto semplice e intuitivo. Ridurre al minimo il numero di clic e informazioni richieste al cliente per completare l'acquisto

OFFRIRE INCENTIVI ALL'ACQUISTO

Offrire sconti, spedizioni gratuite o pacchetti regalo. Incoraggeranno l'acquisto e creeranno un senso di apprezzamento per il cliente.

Azioni da intraprendere per aumentare la fase di acquisto e di sostegno

UTILIZZARE IL REMARKETING

Riconnettersi con i clienti che hanno mostrato interesse nel tuo prodotto o hanno aggiunto il prodotto al carrello, ma non hanno completato l'acquisto. Utilizzare annunci mirati per riportare i clienti sul tuo sito web.

OFFRIRE PROGRAMMI DI FEDELITÀ

Creare programmi di fedeltà per premiare i tuoi clienti più fedeli. Offrire sconti, offerte speciali o prodotti esclusivi per incentivare l'acquisto ripetuto e la fidelizzazione del cliente.

CREARE PRODOTTI DI ALTA QUALITÀ

Se i nostri prodotti sono di alta qualità e soddisfano le esigenze dei tuoi clienti, è probabile che vorranno acquistare nuovamente da noi.

OFFRI CONTENUTI UTILI

Offrire contenuti utili ai tuoi clienti, come guide, tutorial o articoli informativi sul tuo settore. In questo modo, forniremo valore aggiunto ai nostri clienti e li aiuteremo a risolvere i loro problemi, creando un legame di fiducia.

Come spingere le persone a riacquistare senza strumenti diretti?

CREA UNA COMMUNITY

Creare una community di appassionati del tuo marchio, attraverso social media o forum dedicati, dove i clienti possono condividere esperienze, domande e suggerimenti. Questo crea un senso di appartenenza e di condivisione.

CODICI SCONTO

Inserire un codice sconto nel primo acquisto del x% e anche altri sconti se si iscrive alla newsletter e se porta un amico ad iscriversi.

