

26/04/2023

# Campagna di lancio per L'alba dei robot caffeinizzati

Volodymyr Ilchenko



La libreria innovativa è un'avveniristica fusione tra letteratura, tecnologia e socialità. All'interno, i robot si occupano di servire caffè e biscotti gratuiti ai membri del club esclusivo. Questo spazio riservato ai tesserati favorisce l'interazione e la creazione di una solida community di appassionati di lettura e innovazione. Inoltre, la presenza di robot baristi rende l'esperienza unica e affascinante, attirando visitatori curiosi e amanti della tecnologia.

#### Agenda

LA LIBRERIA INNOVATIVA È
UN'AVVENIRISTICA FUSIONE TRA
LETTERATURA, TECNOLOGIA E
SOCIALITÀ. ALL'INTERNO, I ROBOT SI
OCCUPANO DI SERVIRE CAFFÈ E
BISCOTTI GRATUITI AI MEMBRI DEL
CLUB ESCLUSIVO. QUESTO SPAZIO
RISERVATO AI TESSERATI FAVORISCE
L'INTERAZIONE E LA CREAZIONE DI UNA
SOLIDA COMMUNITY DI APPASSIONATI
DI LETTURA E INNOVAZIONE. INOLTRE,
LA PRESENZA DI ROBOT BARISTI RENDE
L'ESPERIENZA UNICA E AFFASCINANTE,
ATTIRANDO VISITATORI CURIOSI E
AMANTI DELLA TECNOLOGIA.

# Segmentazione clienti



CLIENTI A BASSA SPESA: COLORO CHE SPENDONO FINO A 30€ AL MESE.

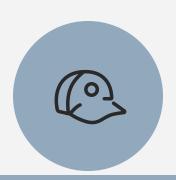


CLIENTI A MEDIA SPESA: COLORO CHE SPENDONO TRA 31€ E 100€ AL MESE.



CLIENTI AD ALTA SPESA: COLORO CHE SPENDONO OLTRE 100€ AL MESE.

## Clienti a bassa spesa newsletter tipo



SAPPIAMO QUANTO AMI LEGGERE E QUANTO SIA IMPORTANTE PER TE TROVARE LIBRI DI QUALITÀ A PREZZI ACCESSIBILI. ECCO ALCUNE DELLE NOSTRE ULTIME OFFERTE E SUGGERIMENTI DI LETTURA PENSATI APPOSTA PER TE:OFFERTE SETTIMANALI: SCOPRI LA NOSTRA SELEZIONE DI TITOLI SCONTATI FINO AL 50%!LIBRI USATI: DAI UN'OCCHIATA ALLA NOSTRA SEZIONE DI LIBRI USATI PER FARE GRANDI AFFARI SU TITOLI DI OGNI GENERE.E-BOOK IN PROMOZIONE: CERCA TRA I NOSTRI E-BOOK IN OFFERTA PER LEGGERE SENZA SPENDERE UNA FORTUNA.

# Clienti a media spesa newsletter tipo



GRAZIE PER ESSERE UN FEDELE CLIENTE DEL NOSTRO NEGOZIO! ABBIAMO PENSATO A TE PER QUESTE NOVITÀ E OFFERTE ESCLUSIVE:NOVITÀ EDITORIALI: SCOPRI I TITOLI PIÙ ATTESI DEL MESE E PRENOTA SUBITO LA TUA COPIA.OFFERTE SPECIALI: APPROFITTA DELLE NOSTRE PROMOZIONI DEDICATE AI CLIENTI COME TE PER AMPLIARE LA TUA LIBRERIA.EVENTI E PRESENTAZIONI: ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER PER RICEVERE INVITI ESCLUSIVI A EVENTI E PRESENTAZIONI DI LIBRI.

# Clienti ad alta spesa newsletter tipo



SIAMO LIETI DI AVERTI COME CLIENTE VIP DEL NOSTRO NEGOZIO DI LIBRI. PER RINGRAZIARTI DELLA TUA FEDELTÀ, ABBIAMO CREATO DELLE OFFERTE E VANTAGGI ESCLUSIVI PER TE:SERVIZIO PRENOTAZIONE LIBRI: PRENOTA IN ANTICIPO I TITOLI PIÙ ATTESI E RICEVI LA TUA COPIA IL GIORNO STESSO DELL'USCITA.SCONTI SPECIALI: COME CLIENTE VIP, GODI DI UNO SCONTO SPECIALE DEL 10% SU TUTTI I TUOI ACQUISTI, ANCHE SUI TITOLI GIÀ IN PROMOZIONE.INCONTRI CON GLI AUTORI: RICEVI INVITI ESCLUSIVI A INCONTRI E CENE CON I TUOI AUTORI PREFERITI ORGANIZZATI DAL NOSTRO NEGOZIO.

#### Vrio Libreria

RISORSE O
COMPETENZE
PREZIOSE

Ampia selezione di titoli

Programma di eventi

## RISORSE O COMPETENZE INIMITABILI

Rete di contatti con autori, editori e influencer del settore.

descriptioAtmosfera e arredamento personalizzato che creano un'esperienza di acquisto unica.n

START

END

RISORSE O COMPETENZE RARE

Libri autografati Location unica e accogliente + collavorazioni

## RISORSE O COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Cultura aziendale che incoraggia la formazione continua e il miglioramento del p $\epsilon^{--}$ 

beautiful.ai

#### Modello RFM Libreria

SEGMENTO 1: CLIENTI AD ALTA RECENZA, ALTA FREQUENZA E ALTO VALORE MONETARIO (VIP)

Contenuti esclusivi sui social media, come interviste con autori o anteprime di nuove uscite. Inviti a eventi speciali e promozioni riservate. Newsletter personalizzata con suggerimenti di lettura e offerte speciali.

SEGMENTO 3: CLIENTI A BASSA RECENZA, ALTA FREQUENZA E BASSO VALORE MONETARIO (FEDELI)

Contenuti sui social media che promuovono libri di nicchia e autori emergenti. Inviti a eventi locali e promozioni tematiche. Newsletter con consigli di lettura personalizzati e offerte esclusive. Segmento 4: Clienti a bassa recenza, bassa freguenza e basso. valore **END** 

START

SEGMENTO 2: CLIENTI AD ALTA RECENZA, BASSA FREQUENZA E ALTO VALORE MONETARIO (OCCASIONALI)

Contenuti sui social media che evidenziano nuove uscite e bestseller. Inviti a eventi e promozioni stagionali. Newsletter con concorsi. Inviti a eventi gratuiti e promozioni di consigli di lettura e offerte speciali.

SEGMENTO 4: CLIENTI A BASSA RECENZA, BASSA FREQUENZA E BASSO VALORE MONETARIO (DORMIENTI)

Contenuti sui social media che incoraggiano il ritorno in libreria, come promozioni speciali e benvenuto.