



# Cerere Srl

---

Sbarco Online

Cerere Srl produce farine di alta qualità decide  
di ampliare la vendita dei prodotti anche  
online

---

- 1 Social Media Marketing Parte I
- 2 Search Engine Marketing Parte II
- 3 Seo
- 4 Sea



# Quali sono i prodotti più venduti online? Parte I

---

Farina di grano tenero "00"

Farina di grano tenero "0"

"Farina di grano integrale

Farina di mais

Farina di riso

Farina di farro

# Scegliere quali canali Social saranno utili al Brand



Facebook



Linkedin



Tiktok



Instagram

**L'omnicanalità è fondamentale per la strategia di marketing, e l'utilizzo di Instagram, Facebook, TikTok e LinkedIn ci permetterà di offrire un'esperienza cliente integrata e coerente attraverso vari canali e punti di contatto, aumentando la visibilità del marchio e facilitando il percorso d'acquisto.**

# Delineare obiettivo aziendale, marketing e algoritmico

---



**Vendere i prodotti a base  
di farina di alta qualità  
proietteremo questa  
esigenza nell'ecosistema  
dei social**

INCREMENTARE LE VENDITE DEL  
10%



**Individuare e concentrare  
un punto di attenzione per  
creare la tensione emotiva  
per avvicinare le persone  
al nostro prodotto**

MAGGIORE COPERTURA



**Notorietà del  
marchio, Traffico al  
sito  
web, Interazioni,  
Contatti, Vendite**  
IN ORDINE DI IMPORTANZA

# Delineare le orbite di pubblico che andremo a colpire

---



**Appassionati di cucina e  
panificazione**



**Food blogger e  
influencer**



**Professionisti del settore  
alimentare**



**Salutisti e persone con  
esigenze alimentari  
specifiche**

# Studiare e delineare ciò che viene fatto dalla concorrenza (utilizzate Ad Library)

Dalle analisi effettuate sembra che le aziende concorrenti stiano effettuando poche inserzioni pubblicitarie su Facebook, dando poco peso a questo canale di comunicazione. Al contrario, alcune di queste stanno utilizzando la promozione della propria farina come mezzo pubblicitario, evidenziando le caratteristiche proteiche del prodotto. È importante svolgere ulteriori ricerche e verifiche per ottenere dati più precisi e completi riguardo alle strategie di marketing delle aziende concorrenti.

The screenshot displays two panels from the Facebook Ad Library. The left panel, titled 'Informazioni sull'inserzione' (Information about the ad), shows an advertisement for 'Molino MORAS - dal cuore del chicco un amore di farina'. It features two bags of flour (one white, one blue) and a sandwich made with their bread. Text in the ad includes: 'Promozione online sulle farine', 'Sconti dal 20% sui tutti i prodotti più venduti', and 'approfittane online fino a domani!'. The right panel, titled 'Informazioni su questa Pagina' (Information about this page), shows details for the Molino MORAS Facebook page, which has 12,150 followers. It also includes a section titled 'Maggiori informazioni' (More information) with the text '► Dal 1905 Facciamo diventare grandi farine i piccoli chicchi di grano'.

Delineare la **customer journey** attraverso le fasi di prospecting e di retargeting e "abbozzare" esempi di contenuti che potreste inserire nelle due fasi

## Fase di esplorazione

In questa fase, il cliente potenziale scoprirà il nostro marchio e i prodotti che offri. L'obiettivo sarà attirare la sua attenzione e fargli conoscere nostre farine farine di alta qualità. Articoli e blog post informativi: Pubblicheremo articoli sul nostro sito web che spiegheranno i vantaggi e le caratteristiche delle nostre farine di alta qualità, come la provenienza degli ingredienti, il processo di produzione e i benefici per la salute. Pubblicità mirate: Creeremo campagne pubblicitarie su Google Ads e sui social media (come Facebook e Instagram) per raggiungere il nostro pubblico di riferimento faremo dei test. Immagini accattivanti e confronti con altre farine senza citare le marche altrui

## Fase di interessamento

Ricette e tutorial: Pubblicheremo ricette e tutorial sul nostro sito web e sui canali social media che mostreranno come utilizzare le farine in diversi piatti e preparazioni. Evidenzieremo come le nostre farine migliorano la qualità e il sapore dei prodotti finiti. Testimonianze e recensioni dei clienti: Raccoglieremo e metteremo nel nostro sito testimonianze e recensioni positive dei clienti che hanno utilizzato le nostre farine farine. + fiducia e trasparenza Forniremo guide all'acquisto Forniremo guide all'acquisto scaricabili ai clienti per scegliere la farina più adatta alle loro esigenze.

# La costruzione del Funnel per delinare i diversi momenti nei quali mostrare determinati contenuti (notorietà, considerazione e conversione)

---



## Notorietà

**Notorietà del brand** creiamo annunci per la percezione del marchio e Copertura per massimizzare il numero di persone che vedranno i nostri annunci.



## Considerazione

Traffico per indirizzare gli utenti al nostro sito web. Interazioni per aumentare l'engagement sui nostri post, come mi piace, commenti e condivisioni. Visualizzazioni video per ricette e testimonial



## Conversione

Conversioni per indirizzare gli utenti verso specifiche azioni sul nostro sito web, come l'iscrizione alla newsletter o l'acquisto di un prodotto.

# Creazione "strategica" di una o più campagne per raggiungere tutto il pubblico target (scrivere semplicemente quali e quante campagne vorreste attivare e nomenclatura)

---



Campagna di Notorietà (Questa campagna mira a aumentare la consapevolezza del marchio e a presentare le farine di alta qualità a un pubblico più ampio attraverso contenuti visivamente accattivanti. L'obiettivo è attrarre nuovi clienti e far conoscere i vantaggi delle nostre farine.)



Campagna di Conversione Questa campagna si concentra sull'aumento delle vendite e delle conversioni, spingendo i clienti interessati a effettuare un acquisto tramite offerte speciali e promozioni mirate. L'obiettivo è trasformare l'interesse del cliente in azioni concrete sul nostro sito web, come l'aggiunta di un prodotto al carrello e l'acquisto. (call to action)

# Quali e quante inserzioni creare prendendo in considerazione tutti i formati (post, reels e storie)

---

**Tenendo conto del pubblico target e dell'età demografica tra 25 e 54 anni, per le due campagne proposte, Notorietà e Conversioni, creeremo 14 inserzioni totali utilizzando formati come post, reels e storie. Monitoreremo e analizzeremo costantemente le prestazioni delle inserzioni e ottimizzeremo in base ai risultati ottenuti di volta in volta.** 3 inserzioni nel formato post: Contenuti diversi che mostrano le caratteristiche uniche delle farine, i vantaggi nell'utilizzarle e le testimonianze dei clienti. 2 inserzioni nel formato reels: Video creativi e coinvolgenti che mostrano l'utilizzo delle farine in ricette interessanti o la produzione delle farine. 3 inserzioni nel formato storie: Immagini e brevi video che mettono in risalto le farine e i prodotti finiti, con call-to-action per saperne di più. Per la conversione 3 inserzioni nel formato post: Annunci mirati con offerte speciali, promozioni e vantaggi esclusivi per gli acquirenti. 2 inserzioni nel formato reels: Video che mostrano il processo di acquisto sul sito web o recensioni di clienti soddisfatti che hanno utilizzato le farine. 3 inserzioni nel formato storie: Immagini e brevi video che promuovono sconti e offerte, con call-to-action per visitare il sito web e completare l'acquisto.

# Ideazione delle diverse inserzioni con la creazione di Copy e immagini

Sponsored

Scopri il segreto di un pane soffice e fragrante con le nostre farine di alta qualità! Clicca qui per acquistare ora e porta la bontà a casa tua!



CERERE SRL  
**Farine di qualità!**  
Acquista le nostre farine

Like Page

56754 678 Commenti

Cerere Srl  
Sponsorizzato

Trasforma la tua cucina in una pizzeria con le nostre farine di alta qualità!  
Clicca qui per acquistare e preparare la pizza perfetta a casa tua! Buon appetito!



CERERE SRL  
**Farine di qualità!**  
Acquista le nostre farine

Like Page

96974 9728 Commenti

Like Comment Share

Cerere Srl  
Sponsorizzato

Offerta speciale! Risparmia il 20% sul tuo primo acquisto delle nostre incredibili farine di alta qualità! Non perdere l'occasione, clicca qui per approfittare dell'offerta!



CERERE SRL  
**Farine di qualità!**  
Approfitta dell'offerta

Like Page

96874 978 Commenti

Like Comment Share

# Parte II Sem Seo Sea

---

**Comprendere i prodotti più venduti:** Per indirizzare efficacemente la nostra strategia di marketing, è fondamentale conoscere i prodotti più popolari online. Identificare i canali ideali per il pubblico: Concentriamoci sui canali che il nostro pubblico utilizza maggiormente, per ottimizzare il nostro impatto. Analizzare il comportamento del target: Utilizziamo strumenti come Google Analytics per esaminare il percorso dei visitatori sul nostro sito web e analizzare le interazioni con esso. Inoltre, monitoriamo le conversazioni sui social media per una migliore comprensione dei gusti dei clienti. Creare contenuti di valore per il blog: Arricchiamo il nostro blog con informazioni utili e di qualità, offrendo valore ai nostri clienti. Sviluppare contenuti coinvolgenti sui social media: Evidenziamo la qualità dei nostri prodotti, condividiamo ricette che li utilizzano come ingredienti e promuoviamo concorsi e promozioni per coinvolgere i clienti. Rispondere alla domanda diretta e latente: Interagiamo con il nostro pubblico rispondendo alle loro domande, sia dirette che latenti, attraverso post sui social media e sul nostro blog.

**Comprendere i prodotti più venduti:** Per indirizzare efficacemente la nostra strategia di marketing, è fondamentale conoscere i prodotti più popolari online. Identificare i canali ideali per il pubblico: Concentriamoci sui canali che il nostro pubblico utilizza maggiormente, per ottimizzare il nostro impatto. Analizzare il comportamento del target: Utilizziamo strumenti come Google Analytics per esaminare il percorso dei visitatori sul nostro sito web e analizzare le interazioni con esso. Inoltre, monitoriamo le conversazioni sui social media per una migliore comprensione dei gusti dei clienti. Creare contenuti di valore per il blog: Arricchiamo il nostro blog con informazioni utili e di qualità, offrendo valore ai nostri clienti. Sviluppare contenuti coinvolgenti sui social media: Evidenziamo la qualità dei nostri prodotti, condividiamo ricette che li utilizzano come ingredienti e promuoviamo concorsi e promozioni per coinvolgere i clienti. Rispondere alla domanda diretta e latente: **Interagiamo** con il nostro pubblico rispondendo alle loro domande, sia dirette che latenti, attraverso post sui social media e sul nostro blog.

# Sem

---

Iniziamo con la creazione dell'e-commerce: Il nostro obiettivo principale è sviluppare un e-commerce per Cerere Srl che sia ottimizzato dal punto di vista della semantica e dell'SEO. Creeremo anche un blog aziendale per attirare l'interesse delle persone, generare lead e convertirli in clienti. Sviluppare un sito web performante e ben posizionato: L'intento è realizzare un sito web efficiente e ben posizionato sui motori di ricerca, per poi sfruttare i social media per indirizzare gli utenti verso il sito e offrire loro un'esperienza di navigazione ottimale, aumentando così il tasso di conversione e le vendite. Analizzare la concorrenza e stabilire le parole chiave: Inizieremo con un'analisi approfondita della concorrenza, identificando ciò che le persone cercano sui motori di ricerca e le parole chiave da utilizzare. Successivamente, ottimizzeremo il sito web tenendo conto dell'ottica SEO. Creare una strategia SEA per campagne sponsorizzate: Una volta ottimizzato il sito web, svilupperemo una strategia SEA per lanciare campagne di sponsorizzazione su Google, al fine di aumentare ulteriormente la visibilità e incrementare le vendite. In sintesi, il nostro piano di azione sarà focalizzato sulla creazione di un e-commerce e un blog aziendale ottimizzati, analizzando la concorrenza e sviluppando una strategia SEA per promuovere i prodotti di Cerere Srl e aumentare le vendite.



# Analisi Concorrenza

Le domande chiave da considerare: Per sviluppare una strategia di marketing efficace, dobbiamo chiederci: Qual è il mio pubblico di riferimento e cosa cerca quando acquista farina online? Chi sono i miei concorrenti? L'analisi della concorrenza e delle parole chiave: Ho utilizzato strumenti come Semrush e SimilarWeb per esaminare la concorrenza e l'audience, e Google Trends e Ubersuggest per individuare le parole chiave più utilizzate dai competitor e quelle più ricercate dagli utenti. Esaminiamo insieme gli screenshot e cerchiamo di estrapolare i dati utili per conoscere la concorrenza e sviluppare una strategia di marketing efficace. Il competitor principale: Ho preso come riferimento Tibiona.it come principale concorrente, in quanto ha un eccellente posizionamento SERP e un notevole flusso di traffico organico sul suo sito. Successivamente, ho analizzato alcuni siti web simili e diretti concorrenti per avere una visione più ampia del mercato (vedi screenshot a destra). Infine, ho ricercato le parole chiave più utilizzate da questi siti per capire quali siano le più comuni ed efficaci. Nella slide successiva, vedremo quali sono queste parole chiave. In sintesi, per sviluppare una strategia di marketing efficace, è fondamentale comprendere il nostro pubblico di riferimento, analizzare la concorrenza e individuare le parole chiave più utilizzate e ricercate nel settore.

# Analisi Keywords

---

Risultati dell'analisi delle parole chiave: Dopo aver esaminato attentamente le parole chiave utilizzando strumenti analitici come Semrush e Ubersuggest, abbiamo ottenuto informazioni preziose per l'ottimizzazione SEO del sito web di Cerere Srl e per la creazione di contenuti nel blog e nelle inserzioni pubblicitarie. Parole chiave di interesse: Tra le parole chiave più ricercate, abbiamo notato che termini come "farinata di ceci" e "farina di grillo" generano un alto volume di ricerche. Tuttavia, suggerisco anche di considerare l'utilizzo di parole chiave come "pancake banana e avena" o "farine proteiche", che presentano un indice di difficoltà (KD) inferiore e potrebbero quindi essere più vantaggiose per il posizionamento iniziale sui motori di ricerca. Queste parole chiave potrebbero essere inserite negli articoli del nostro blog, ad esempio. In conclusione, è importante basare la nostra strategia SEO e di creazione dei contenuti su un'analisi accurata delle parole chiave, concentrandoci sia su termini ad alto volume di ricerca che su quelli con un indice di difficoltà inferiore, per garantire un posizionamento efficace e competitivo nel mercato.



# Analisi Target

---

Analisi del target di riferimento: Dalle immagini fornite da SimilarWeb, possiamo osservare che il nostro target di riferimento potrebbe essere prevalentemente femminile, con un'età compresa tra 25 e 54 anni. In base a queste informazioni, potremmo considerare di creare due campagne distinte, una rivolta al pubblico femminile e l'altra al pubblico maschile. Interessi del target: Oltre a ciò, notiamo che le persone che navigano sui siti di vendita di farina e che mostrano interesse per certi argomenti sono anche interessate alla tecnologia ed elettronica. Questa informazione può essere utile per adattare ulteriormente i nostri contenuti e le nostre campagne in modo da coinvolgere il nostro target di riferimento su vari livelli e interessi. In conclusione, è essenziale analizzare attentamente il nostro target di riferimento e i loro interessi per sviluppare campagne e contenuti mirati che siano in grado di coinvolgerli e attirarli verso i prodotti di Cerebra Srl.



# Sea

---

Pianificazione delle campagne pubblicitarie: Dopo aver condotto le diverse analisi, siamo pronti a procedere con la creazione delle campagne pubblicitarie, mirate a un pubblico di età compresa tra i 25 e i 54 anni e con interessi in tecnologia, cibo e benessere.

Campagna di Brand Awareness: Inizieremo con una campagna di Brand Awareness per far conoscere il nostro marchio online e suscitare l'attenzione e la curiosità del pubblico. Ad esempio, potremmo creare due diversi gruppi di annunci: il primo focalizzato sui benefici del prodotto e il secondo sulla missione e visione dell'azienda.

Campagna segmentata per genere: In seguito, come suggerito nella slide precedente, potremmo creare un'ulteriore campagna divisa in due gruppi di annunci distinti, il primo rivolto al pubblico femminile e il secondo al pubblico maschile. Questo approccio permetterà di personalizzare i messaggi pubblicitari in base alle esigenze e alle preferenze di ciascun gruppo.



# Grazie

---

Desidero ringraziare per aver prestato attenzione a questa presentazione. Spero che le informazioni e le strategie condivise vi siano state utili per comprendere come sviluppare e implementare efficaci campagne di marketing per Cerere Srl. Ricordate che un'analisi approfondita del target di riferimento e una pianificazione accurata delle campagne pubblicitarie sono fondamentali per il successo del nostro marchio nel mercato online. Grazie ancora per la vostra attenzione e per aver condiviso questo momento con me. Se avete domande o desiderate ulteriori informazioni, non esitate a contattarmi. Buon lavoro e buon successo a tutti!

