

# CERERIS

Strategia di marketing per sviluppare un  
posizionamento più efficace

Alessia De Pellegrin, Mer 22 feb 2023

# CERERIS

## CHI SIAMO?

- Azienda di dentifrici
- Usiamo solo sostanze naturali
- Packaging ecosostenibile
- Target: i genitori di bambini fino ai sei anni d'età
- Strategia di marketing / influenza esterna —> ottima

# STRATEGIA DI MARKETING

## BRAND ATTRACTION - SITO WEB

- Creazione di un sito web ben strutturato e facile da navigare, usando parole semplici e concetti chiari
- Inserire immagini accattivanti
- Proporre un dentifricio a seconda delle diverse esigenze
- Offrire dei consigli su una corretta igiene orale ma anche su altri temi collegati alla cavità orale come alimentazione
- Inserire un chat bot

# STRATEGIA DI MARKETING

## BRAND ATTRACTION - APPLICAZIONE

- Consigliare ai genitori di scaricare l'applicazione relativa al nostro marchio
- L'app deve essere altrettanto semplice da usare in quanto destinata ai bambini con la possibilità di fare dei giochi ogni volta che si lavano i denti
- Possibilità di raccogliere dei punti da utilizzare sul nostro sito web o nei punti vendita offline

# STRATEGIA DI MARKETING

## BRAND ATTRACTION - SOCIAL

- Intraprendere una campagna di marketing latente
- Dobbiamo cercare di essere persuasivi e far capire alle persone che noi siamo la risposta per portarli a un miglioramento del loro status
- Diamo valore gratuitamente alle persone senza obbligarli a comprare
- Presenza su più canali : omnichannel

# STRATEGIA DI MARKETING

## BRAND ATTRACTION - SOCIAL / FACEBOOK

Siamo presenti su Facebook con contenuti utili e interessanti per una nicchia di mercato un po' più anziana ma che probabilmente ha dei nipoti e questi nonni ancora non sanno di avere bisogno di noi

# STRATEGIA DI MARKETING

## BRAND ATTRACTION - SOCIAL / INSTAGRAM

Creazione di un account dove dare informazioni utili e consigli ma anche cercare di essere presenti e interagire con i followers.

Creare inoltre una campagna di marketing latente.

# STRATEGIA DI MARKETING

## BRAND ATTRACTION - SOCIAL / TIK TOK

Creare contenuti video che forniscano informazioni utili per i nostri utenti



# STRATEGIA DI MARKETING

## BRAND REPUTATION / WORD OF MOUTH

Dopo la fase di acquisto dobbiamo riuscire a fidelizzare i nostri clienti ma anche acquisirne di altri e attraverso il passaparola i costi di marketing sono praticamente pari a zero.

Quindi dobbiamo creare un percorso e un'esperienza di acquisto del tutto immersiva al fine di portare i nostri clienti a condividere le loro esperienze in modo autonomo.

# STRATEGIA DI MARKETING

## BRAND REPUTATION /RECENSIONI & INTERAZIONI

Invogliare i clienti a lasciare delle recensioni e tassativamente rispondere a tutte, che siano positive o negative. Il cliente non ha sempre ragione ma noi risponderemo in modo rispettoso difendendo il nostro brand.

Chiedere ai clienti di iscriversi alla newsletter e al prossimo acquisto riceverà un dentifricio in omaggio.

# STRATEGIA DI MARKETING

## BRAND REPUTATION / LIFETIME VALUE

Attraverso gli strumenti che abbiamo possiamo proporre vari sconti o promozioni ai nostri clienti:

- il giorno del compleanno dei figli proporre uno sconto del 20%
- se ci presentano degli amici alla cassa dei nostri punti vendita otterranno un 5% di sconto

# STRATEGIA DI MARKETING

## FASE DI ACQUISTO

- Il cliente ci conosce per la prima volta
- Dobbiamo risultare convincenti e essere la scelta rispetto ai nostri competitor
- Dobbiamo essere attivi e presenti su tutti i canali sia online che offline
- L'utente si informa e quindi dobbiamo dargli informazioni e consigli utili sia sul sito web che sui social
- Convinciamo l'utente a scegliere noi e con l'acquisto si trasforma in un nostro cliente

# STRATEGIA DI MARKETING

## FASE DI SOSTEGNO

- Il cliente parla bene di noi e della sua esperienza positiva
- Condivide feedback nel web
- Comunica il passaparola ad amici e parenti
- Il cliente diventa una sorta di Evangelist
- Possiamo far leva anche sugli Influencer

# FASE DI RIACQUISTO

Come spingere le persone al riacquisto se non ho strumenti “diretti” per ricontattarle

- Cercare di migliorare la SEO per aumentare le possibilità di essere trovato e quindi cliccato
- Creare account social visibile e attivo postando regolarmente e rispondendo a possibili domande e dubbi
- Creare campagna marketing latente
- Coinvolgere clienti felici a lasciare recensioni oppure condividendo testimonial ed esperienze