

ANALISI DEL PUBBLICO E DEFINIZIONE DEL MAIN TOPIC

- 1) Settore del brand: Abbigliamento
- 2) Main Topic: "Magliette e accessori personalizzazione"
- 3) Subtopics:
 - A. Tessuto
 - B. Tipi di personalizzazione
 - C. Spedizione e reso
 - D. Qualità della stampa
- 4) Pain points del pubblico: Il cliente potrebbe avere paura che il tessuto non sia di qualità, che possa scolorire nel tempo e le possibilità di reso.

MAIN TOPIC	SUBTOPIC	PAIN POINTS
MAGLIETTE PERSONALIZZATE	Qualità stampa	La stampa si scolorirà?
	Tessuto	È un tessuto di qualità, la maglia si allarga/stringe?
	Reso	Posso renderla in caso non fossi soddisfatto?
	Manutenzione	Come lavarla senza rovinarla?

CREAZIONE DI CONTENUTI ADATTI AL FUNNEL DI MARKETING

- 1) Crea un contenuto per ogni fase del funnel:
 - 1) Awareness: Un contenuto social con un meme del momento "scherzando" sul fatto di non avere una maglia personalizzata
 - 2) Consideration: Fare vedere un video dove si fa vedere una maglia personalizzata da un'altra azienda e la nostra a confronto con il lavaggio, dimostrando che la nostra non si rovina.
 - 3) Conversion: Offerta promo del 10% sul primo acquisto
 - 4) Loyalty: Newsletter esclusiva per clienti che hanno già acquistato, dove si propongono vari sconti (compleanno, black friday età)
 - 5) Advocacy: farci mostrare tramite hashtag su instagram la loro creazione (estrazione mensile per una maglia o accessorio in regalo)
- 2) Canali di distribuzione:
 - 1) Awareness: Instagram, Facebook e Tiktok
 - 2) Consideration: Videocontent sui canali precedentemente citati
 - 3) Conversion: Mail
 - 4) Loyalty: Mail
 - 5) Advocacy: Instagram
- 3) Retargeting: Per coloro che hanno lasciato il prodotto nel carrello utilizzerai Mail Marketing; Ads su Instagram e Facebook per coloro che hanno interagito con noi online (es. seguito la pagina)