

Reraise può sfruttare TikTok per promuovere i propri prodotti perché il target di TikTok è in linea con il target giovanile al quale aspira Reraise. Essendo un brand che offre prodotti con un forte impatto visivo, può sfruttare TikTok per mostrare i suoi design unici in modi che catturino l'attenzione e stimolino l'interazione.

1. Scelta della fase del funnel

Consapevolezza: bisogna generare interesse attorno al brand. Gli annunci mireranno a far scoprire Reraise agli appassionati dei giochi di carte e alla moda streetwear.

Considerazione: una volta attirati gli spettatori, è necessario nutrire il loro interesse con contenuti più approfonditi sui prodotti e la cultura del brand.

Conversione: l'obiettivo è di convertire in acquisti sul sito web.

2. Contenuti

Video Creativi e Coinvolgenti:

- **Lifestyle:** video che mostrano persone indossare gli abiti Reraise in ambienti rilassati o durante partite di giochi di carte, evidenziando la comunità e lo stile di vita che il brand promuove.
- **Testimonial:** clip con influencer e appassionati del settore che indossano le t-shirt mentre giocano tra amici a carte.
- **Behind-the-scenes:** mostrare il processo creativo dietro le collezioni e l'unicità, valorizzando l'autenticità del brand.

3. Obiettivo dei contenuti

Aumentare la Brand Awareness e le conversioni:

- Campagne mirate a incrementare la visibilità e riconoscibilità del brand.
- Utilizzare call-to-action chiare per guidare gli utenti verso l'acquisto.

4. Distribuzione

- Targeting: persone attive su TikTok 18-40 anni situati in Italia con una passione per i giochi, giochi a carte e streetwear.

Collaborazioni con influencer:

- Collaborare con influencer che hanno una forte presenza nel mondo dei giochi di carte e nella moda streetwear per aumentare la credibilità e il reach.

5. Retargeting

Segmentazione avanzata:

- Utilizzare i dati raccolti dalle prime interazioni per segmentare ulteriormente il pubblico, indirizzando annunci personalizzati basati sulle pagine visitate, gli articoli visualizzati e i comportamenti di acquisto.

Annunci dinamici:

- Implementare annunci dinamici che mostrino prodotti specifici che gli utenti hanno visualizzato ma non acquistato, incentivando il ritorno al sito per completare l'acquisto.

Offerte esclusive:

- Proporre offerte limitate nel tempo o esclusive per stimolare gli utenti che hanno mostrato interesse ma non hanno ancora effettuato un acquisto.