

Profuma  
naturalmente e  
salva il mondo



# mission

Deodor offrirà il 35% di deodorazione in più rispetto ai prodotti concorrenziali (Dove, Borotalco e altri) **con i semplici aromi naturali.**

L'esistenza di Deorod non è solo una questione di “Senza alcool”, poiché spesso, le persone, nonostante i rischi legati all'alcool ed altre sostanze chimiche presenti in un deodorante, non acquistano quasi mai un deo senza questi additivi poiché “poco efficaci nella profumazione” Deorod ribalterà questa tendenza, permettendo alle persone di deodorare non solo senza rischi legati ai prodotti chimici, ma deodora del 35% in più rispetto ai comuni deodoranti. (anche famosi) **e soprattutto, salverà il mondo**

# 1. Prodotto

Verrà descritto in seguito il complessivo del prodotto, in particolare su aspetti legati alla formulazione, alla confezionamento e dei vantaggi derivati dalla produzione sostenibile di deorod

# Produzione a impatto “quasi zero”

La plastica riciclata consente a deodor di aderire ad un concetto di Green Economy, dove grazie al riutilizzo della plastica (bottiglie et simila) sarà possibile produrre abbattendo non solo l'impatto ambientale ma, soprattutto i costi interni di produzione.



# stoffa riutilizzata ma che profuma

Ogni prodotto Deorod verrà inserito all'interno di un sacchetto fatto con stoffa riciclata (cotone organico, canapa ecc..) sempre per agevolare l'economia circolare ed abbattere i costi di produzione nonché l'impatto ambientale, ma con una particolarità: **Ogni sacchetto verrà impregnato dello stesso aroma del deodorante**



# Il Cuore di Deorod

## Bicarbonato di sodio

Agente specifico per assorbire l'umidità sulla pelle mantenendola asciutta e dalle proprietà antibatteriche



## Olio essenziale

L'aroma specifico di ogni prodotto Deodor sarà un olio essenziale 100% Naturale ad alta concentrazione



## Olio di Cocco

Idratante e particolarmente specifico per le pelli secche e soprattutto antibatterico



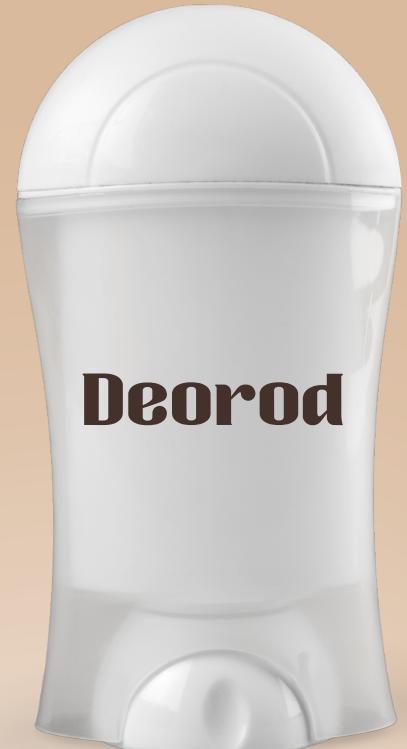
## C'era d'api

Permette la creazione di deodoranti dalla consistenza solida (Creme o stick)



# Fragranze Fresche e combinabili

Lavanda



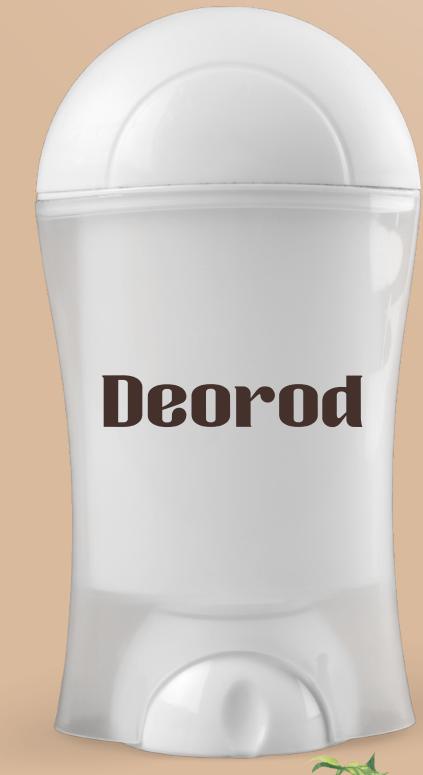
Rosa



Menta ed Eucalipto



Gardenia



# Prezzo

L'utilizzo di Deodor sarà riservato ad un target che di base preferisce prodotti naturali che hanno un costo superiore a quelli di grande distribuzione. In media un prodotto deodorante non naturale è al di sotto dei 5€ (i più economici anche 2,50€). Deodor sarà venduto al prezzo non inferiore ai 6€ per il formato stick che ha una durata maggiore rispetto ai deodoranti spray (gas o lozione) e di 10€ per il formato crema che può essere applicato in tutto il corpo.

---

Prezzo

# Prezzo

La combinazione commerciale per proporre deodor sarà composta da due formule:



**Prodotto Singolo 6 e 10€**

[www.deodornatural.com](http://www.deodornatural.com)

---



**Pack Deorod 15,00€**

# Distribuzione

La distribuzione avverrà su canali online ed offline. L'obiettivo per il primo periodo sarà quello di testare ed affinare il prodotto e perfezionarlo sempre di più. Inoltre ogni canale ha una tipologia di target ed un suo comportamento di acquisto. Per questo sarà necessario definire il tutto attraverso questi canali:



**Social** Stimolare la domanda consapevole, attuare contenuti informazioni, ingaggiare influencer di settore



**Search:** Individuare la domanda consapevole ed in base a quelli individuare i termini di ricerca degli utenti su cui posizionarsi a parità di concorrenza e valore aggiunto offerto



**Punti vendita:** In base alla tipologia di punto vendita (dallo specifico al meno specifico) si cercherà di proporre il prodotto ad un prezzo lancio o regalarlo, e di raccogliere informazioni sul target per effettuare remarketing online

# Promozione

Deodor dovrà essere testato ed affinato sempre di più in base alle esigenze dei consumatori. La strategia promozionale partirà innanzitutto allo studio del target utente, **dove sappiamo che è molto legata alla natura**. Ma i gusti sono gusti: Pertanto la promozione iniziale avrà tre obiettivi: studio del target, positioning rispetto la concorrenza, feedback dei clienti soddisfatti e non.

# Promozione

Deodor dovrà essere testato ed affinato sempre di più in base alle esigenze dei consumatori. La strategia promozionale partita innanzitutto dallo studio del target utente, dove sappiamo che è molto legata alla natura. Ma i gusti sono gusti e di seguito proponiamo i 4 shoot che avvicineranno Deodor al cliente:



**Assumi 3 influencer** per grandezza di audience e regala il loro prodotto  
Le influencer saranno coerenti alla nichia di chi ama la natura, la mediazione e la bellezza in generale



**Espositori in negozi locali**  
**impregnati** delle stesse fragranze di Deodor con sottofondo di suoni naturali venduti ad un prezzo promozionale (solo per poco tempo)



**GiveAway sui social** Favorire la crescita dei profili e della lista contatti chiedendo agli amici di taggare altri amici per ricevere il coupon che ti farà ottenere un pack Deodor GRATIS direttamente sul sito.

# Promo~~zione~~

Deodor dovrà essere testato ed affinato sempre di più in base alle esigenze dei consumatori. La strategia promozionale partita innanzitutto dallo studio del target utente, dove sappiamo che è molto legata alla natura. Ma i gusti sono gusti e di seguito proponiamo i 4 shoot che avvicineranno Deodor al cliente:



**Regala il prodotto solo in negozi di prodotti correlati a Deorod  
(Profumerie, erboristerie, farmacie)** In cambio della compilazione di un modulo breve delle informazioni di contatto (Nome, numero ed e-mail, località e data di nascita), così da creare una prima base di contatti che potranno essere riutilizzati per strategie di remarketing dal sito e-commerce Deorod

# Target tipo

## - Elena la naturofila -

Elena è una donna che si distingue per la sua passione e profondo legame con la natura. La natura è la sua fuga, la sua fonte di ispirazione e il luogo dove trova pace e serenità. Ecco alcune caratteristiche chiave di Elena:

**Amante della Natura:** Elena è un'appassionata amante della natura in tutte le sue forme. Adora passeggiare nei boschi, fare trekking in montagna, nuotare nei laghi, e prendersi il tempo per contemplare il cielo stellato.

**Stile di Vita Sostenibile:** La sua profonda connessione con la natura si riflette nel suo stile di vita. Cerca costantemente di ridurre il suo impatto ambientale, pratica il riciclo, utilizza prodotti eco-friendly e sostiene cause ambientali.

**Conoscenza Botanica:** Elena ha una buona conoscenza delle piante e della flora locale. Le piace identificare fiori e piante durante le sue escursioni e sa come utilizzare erbe e piante per scopi terapeutici.

**Appassionata di Attività all'Aperto:** Elena non si stanca mai delle attività all'aperto. Può trascorrere ore a fare picnic, campeggio, birdwatching o semplicemente sdraiata sull'erba a leggere un libro.

**Prodotti Naturali:** Elena è molto attenta ai prodotti che utilizza sulla sua pelle e nel suo ambiente. Predilige prodotti cosmetici e per la cura del corpo a base di ingredienti naturali e sostenibili.

**Spiritualità Naturale:** Elena ha una connessione spirituale con la natura. Per lei, la natura è un luogo sacro dove trova ispirazione e riflessione. Le piace meditare all'aperto e sentirsi parte integrante dell'ecosistema.

**Conosce tutte le erboristerie locali e negozi di prodotti naturali online:** Elena ha una buona conoscenza di questi prodotti e li valuta sulla base di un beneficio spesso non correlato al prodotto in sé quanto all'ideologia che si nasconde dietro.

# Target tipo

## *Paure ed obiezioni di Elena*

### **Possibili paure**

Elena è preoccupata sugli effetti che potrebbero avere sulla sua pelle degli agenti chimici di deodoranti commerciali

Elena è preoccupata per l'impatto ambientale che potrebbero derivare dall'utilizzo massivo di deodoranti spray

Elena ha paura non solo di avere irritazioni cutanee di questi deodoranti commerciali stick o roll on, ma anche la paura che l'esposizione prolungata ai deodoranti spray possa seriamente danneggiare i polmoni nel lungo periodo.

### **Possibili obiezioni**

**Efficacia:** Elena crede su Deodor che essendo un prodotto non chimico non profumerà quanto i deodoranti stick o gas. Per questo potrebbe accontentarsi di semplici deodoranti dove non ci sono sali di alluminio a patto che il costo sia ragionevole.

**Durata:** Per quanto possa essere profumato, Elena potrebbe credere che delle essenze naturali non abbiano un odore così durevole da rimanere sulla pelle tutta la giornata

**Prezzo:** Elena potrebbe credere che Deodor sia troppo costoso proprio perché sa che la natura costa tanto

# target tipo

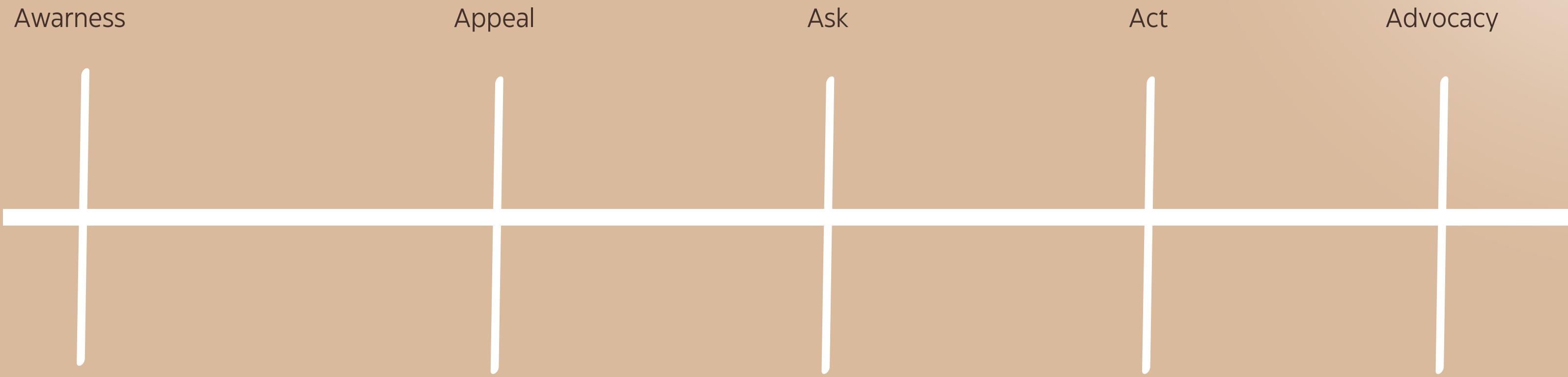
*Soluzioni perfette per Elena*

**Siamo nati per la natura:** Ad Elena piacerebbe molto profumare ed essere fiera del fatto che ogni acquisto di Deodor, comporta un impatto ambientale in meno

**La natura profuma più di quanto previsto:** Elena ha scoperto che un prodotto naturale può avere il doppio della durata ed efficacia di un prodotto chimico senza mettere a rischio la propria salute

**Anche se costa ne vale la pena:** Elena si sente parte di un movimento che va oltre al semplice acquisto di un prodotto: Elena è fiera di odorare con prodotti che non fanno male a nessuno e che sono anche più profumosi della maggior parte.

# Customer Journey 5A Concept



Lato operativo verranno replicati questi concetti con un funnel di vendita

# Content Strategy

## Esempio contenuto Awaerness 1

"Respira profondamente e scopri il profumo unico della natura. È una fonte di vita, bellezza e benessere che dobbiamo preservare. Unisciti a noi nell'impegno per proteggerla per le generazioni future. ❤️"



#AmoLaNatura #PreservaLaBellezza"

## Esempio contenuto Awaerness 2

"La natura, con i suoi profumi avvolgenti, è una guida silenziosa verso una vicinanza spirituale. Trova l'armonia con il mondo naturale e abbraccia la sua bellezza profonda. 🌿⭐ #NaturaEspiritu"



# Content Strategy

## Esempio contenuto Appeal 1

La Lavanda è conosciuta per le sue proprietà calmanti e lenitive, aiutandoti a liberare la mente dalle preoccupazioni quotidiane. È un regalo della natura per il tuo benessere.

Riscopri l'equilibrio grazie alla natura. Scegli la Lavanda e immergiti nel suo profumo avvolgente. 🌿👤

#AmoLaNatura #PreservaLaBellezza"

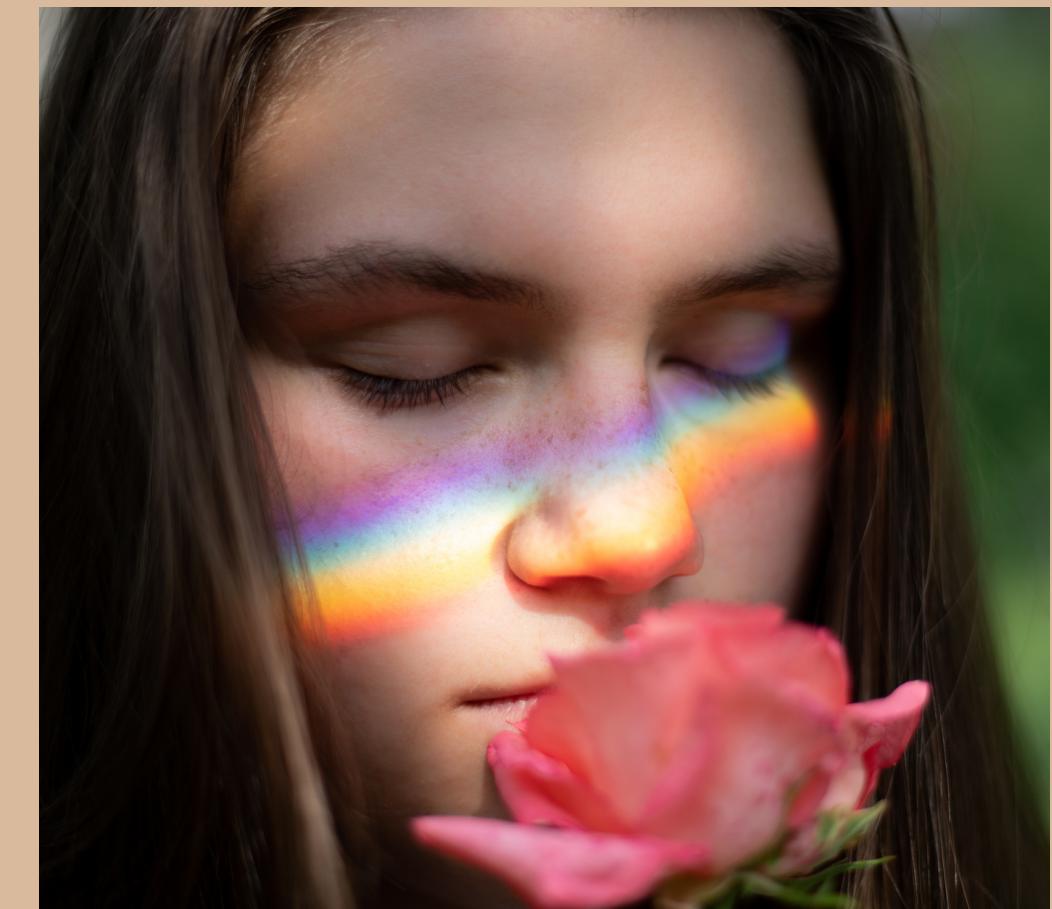


## Esempio contenuto Appeal 2

La Rosa è famosa per le sue proprietà idratanti e rigeneranti per la pelle, coccolando il tuo corpo. Ma il suo profumo va oltre: dona armonia ai sensi e alle emozioni.

Sperimenta il lato dolce della natura. Scegli la Rosa e lasciati avvolgere dal suo profumo unico. 🌹💖

#NaturaEspírito"



# Content strategy

## Esempio contenuto Ask

"La natura sprigiona il suo profumo, promettendo di salvare il mondo.

Ogni fragranza è un atto d'amore per la Terra. Proteggiamola e  
adottiamo pratiche sostenibili. Insieme, possiamo fare la differenza.

🌿 ❤️ #SalvallMondoConLaNatura" #deodorperlanatura



# Content strategy

## Esempio contenuto Act

"Deorod, il tuo alleato per salvare la natura! Tagga 30 amiche e potresti ricevere il nostro pack con crema e deodorante stick in 4 fragranze divine: rosa, lavanda, menta ed eucalipto, gelsomino. Unisciti a noi nella missione di proteggere il nostro pianeta! 🌱🎁 #SalvaLaNaturaConDeorod"

#SalvaLaNaturaConDeorod". 🌱🌿 #SalvallMondoConLaNatura" #deodorperlanatura



---

Fine

# Thank You



---

[www.Deorodnatura.com](http://www.Deorodnatura.com)