## SCARSA CURIOSITA' ---> CONTENT MARKETING

Creare e distribuire contenuti di qualità per attrarre, acquisire e coinvolgere una target ben definito attraverso l'analisi dei dati

SCARSO IMPEGNO ---> MARKETING OMNICHANNEL

Assicurare copertura in tutti i punti di contatto attraverso social media, siti web

SCARSA AFFINITA'---> CUSTOMER LIFETIME VALUE

Spingere le persone al riacquisto

CREARE INSERZIONI ACCATTIVANTI E CONVOLGENTI

UTILIZZARE CRM PER
TENERE TRACCIA
DELLE INTERAZIONI
DEI CLIENTI SU TUTTI I
CANALI

CREARE DELLE
OFFERTE
PERSONALIZZATE,
COUPON E MOSTRARE
ESPERIENZE E
RECENSIONI POSITIVE

## AUMENTARE LA FASE DI ACQUISTO (E RIACQUISTO)

- Utilizzare strumenti di analisi web e software CRM per ottenere informazioni dettagliate.
- Creare contenuti di alta qualità
- Utilizzare strategie di remarketing
- **Email marketing**
- Offerte speciali e promozioni
- Mostrare recensioni e testimonianze dei clienti per aumentare la fiducia degli acquirenti



## AZIONI PER AUMENTARE LA FASE DI SOSTEGNO (PASSAPAROLA)

- Comunicazione post-acquisto
- Offrire un ottimo servizio clienti per risolvere rapidamente i problemi e le domande dei clienti
- Chiedere regolarmente il feedback dei clienti tramite sondaggi, recensioni o commenti sui social media
- Sorprendere i clienti con regalini inaspettati o esperienze speciali per fidelizzarli e farli sentire apprezzati





60 CONSAPEVOLI DI DEOROD 10 ACQUISTANO DEOROD



10 ACQUISTANO DEOROD
5 RACCOMANDANO DEOROD

## TASSO DI CONVERSIONE





