## Obiettivo e Operatività della Campagna

#### Obiettivo:

- Obiettivo Generale: Incrementare le vendite dei prodotti di abbigliamento Reraise tra gli appassionati dei giochi di carte.
- Obiettivo Specifico: Aumentare il tasso di conversione dal traffico al sito web in acquisti effettivi.

### Operatività:

- Targeting: Persone interessate ai giochi di carte, marchi di abbigliamento e prodotti simili a Reraise.
- Piattaforme: Facebook e Instagram per massimizzare la copertura tra il pubblico target.
- Budget: Distribuzione del budget in base alla fase del funnel, con una maggiore allocamento di risorse nella fase di conversione.
- Durata della Campagna: Durata totale di 6 settimane, suddivisa in 2 settimane per fase del funnel.

# Distribuzione della campagna

#### Fase di Awareness:

- Utilizzare annunci di tipo Awareness per generare consapevolezza del brand tra il pubblico target.
- Copertura ampia e segmentazione basata su interessi legati ai giochi di carte e all'abbigliamento.
  - Ottimizzazione per impressioni e reach.

#### Fase di Consideration:

- Concentrarsi su annunci di tipo Engagement per coinvolgere e interessare il pubblico.
- Utilizzare contenuti coinvolgenti come video dimostrativi, testimonianze dei clienti e dietro le quinte.
- Targeting basato su interazioni precedenti con il brand, come visualizzazioni di video e interazioni con post.
  - Ottimizzazione per engagement e click-through rate.

#### Fase di Conversione:

- Utilizzare annunci di tipo Conversion per convertire gli interessati in clienti effettivi.
- Includere offerte speciali, sconti e call-to-action chiare per incoraggiare l'acquisto.
- Targeting basato su interazioni precedenti con il sito web, come visite di pagine specifiche dei prodotti.
- Ottimizzazione per il tasso di conversione e il costo per acquisto.

## Costruzione degli annunci e retargeting

## Costruzione degli Annunci:

- Utilizzare immagini e video di alta qualità per mostrare i prodotti Reraise in modo accattivante.
- Utilizzare copy coinvolgenti e persuasivi che evidenzino i vantaggi unici dei prodotti e incoraggino l'azione.
- Personalizzare gli annunci in base al pubblico di riferimento e alla fase del funnel, ad esempio utilizzando testimonianze dei clienti nella fase di conversione.

## Retargeting:

- Implementare strategie di retargeting per raggiungere le persone che hanno interagito con il brand ma non hanno ancora effettuato un acquisto.
- Utilizzare annunci mirati per mostrare loro prodotti specifici che hanno visualizzato in precedenza o offerte speciali per incentivare il completamento dell'acquisto.
- Ottimizzare costantemente il retargeting in base alle azioni e alle interazioni dei clienti per massimizzare il tasso di conversione.

## Inserzione Meta per la Fase di Awareness:

### Obiettivo:

Generare consapevolezza del brand Reraise tra gli amanti dei giochi di carte.

Operatività:

- Targeting: Persone interessate ai giochi di carte e ai marchi di abbigliamento.
- Piattaforme: Instagram e Facebook.
- Budget: \$100 al giorno.
- Durata della Campagna: 2 settimane.



## Inserzione Meta per la Fase di Consideration:

### Obiettivo:

Coinvolgere e interessare il pubblico con i prodotti unici di Reraise.

### Operatività:

- Targeting: Persone che hanno interagito con il contenuto della fase di awareness.
- Piattaforme: Instagram e Facebook.
- Budget: \$150 al giorno.
- Durata della Campagna: 3 settimane.



## Inserzione Meta per la Fase di Conversion:

### Obiettivo:

Convertire gli interessati in clienti effettivi di Reraise.

Operatività:

- Targeting: Persone che hanno interagito con il contenuto della fase di consideration e hanno visitato il sito web di Reraise.
- Piattaforme: Instagram e Facebook.
- Budget: \$200 al giorno.
- Durata della Campagna: 4 settimane.

