FASE 1

OBBIETTIVI

Iniziare a pensare ai canali che l'azienda potrebbe utilizzare per entrare in contatto con i suoi potenziali clienti.



Aprire un sito web come biglietto da visita fatto in maniera tale che le persone possano intrattenersi
il maggior tempo possibile, sfruttando la psicologia di forme e colori accattivanti



• Creare un profilo linkedin ben curato con un buon numero di contatti che vedono nel proprio feed ciò che l'azienda pubblica.



 Avere una pagina facebook e instagram ben strutturata, dove vengono caricati contenuti giornalmente in modo di intrattenere e informare la gente sul prodotto.



Creare un logo efficace

CONTRADDISTINGUERSI

E' molto importante per l'azienda contraddistinguersi dalla concorrenza, quindi è necesssario avere creatività e originalità al fine di fare ciò.

- L'azienda potrebbe avere come punto di forza quello di "coccolare" i suoi clienti come ad esempio ricordandosi di loro durante il giorno del loro compleanno, offrendo sconti o regali e ricevere in cambio buone recensioni.
- Sarà di massima importanza per l'azienda avere un ottimo servizio clienti sempre disponibile, che utilizza un tono amichevole con i clienti così da abbattere il distacco con loro.
- Potrebbe aggiungere un metodo di pagamento alla consegna, così da coinvolgere anche chi non è in possesso di una carta di credito.
- Creare un bonus points sul sito dove la gente dovrà fare un check-in giornaliero in modo da ottenere punti, che in seguito verranno convertiti in denaro.

PRODOTTO IN QUESTIONE: CREMA MANI PER DERMATITE

Competitor e analisi di mercato







<u>Competitor 1</u>

- Prezzo 7,14€
- Punto di forza:
 disponoile in 24h.

Competitor 2

- Prezzo 10,99€
- Punto di forza : disponibilità immediata

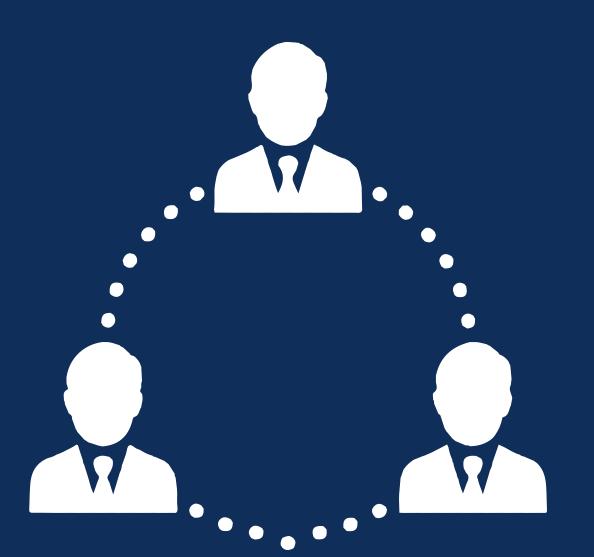
Competitor 3

Prezzo 9.,99 €
 punti di forza: prodotto bio

AUMENTARE LE RECENSIONI

E' molto importante per l'azienda avere un buon numero di recensioni positive.

L'azienda può incoraggiare i suoi clienti a lasciare delle recensioni dopo ogni acquisto, offrendo in cambio dei coupon o dei privilegi.



Le persone che acquistano, se si sono trovate bene con l'azienda e con il prodotto, attiveranno sicuramente un processo di passa parola.

Pubblicizzare in maniera efficace il prodotto

Healing Cream

FOR PETS

Nutritional Cream

Intstant relief for dry skin good for allergy & other skin conditions

100% best

comes with different scents recommended by experts

Works with Hot Spots

With cooling ingredients such fitamin E to calm the skin and mu Oil that accelerates hair

Strategie di vendita

il focus principale dell'azienda è realizzare nuovi contenuti dedicati alla cura delle mani .

Giornalmente devono essere caricati contenuti accattivanti e allo stesso tempo "divertenti" (perché bisogna ricordare che la gente naviga sui social per svago)

Usare social come tik tok e instagram per realizzare video dove si mostra la corretta applicazione della crema, i benefici di utilizzarla in inverno e varie informazioni interessanti che potrebbero essere di aiuto alle persone.

Strategie di prezzo

- Utilizzare prezzi promozionali
- Offrire il prezzo più basso al momento del lancio iniziale del prodotto
- Sconto del 25% sul primo acquisto
- Sconti ai nuovi iscritti alla newsletter