

## FASE 1

# O B B I E T T I V I

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 necessario 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



### Competitor 1

- Prezzo 7,14€
- Punto di forza: disponibile 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.



# Publicizzare in maniera efficace il prodotto

## 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

