

# LIBER



LIBRI CHE RENDONO LIBERI



## VRIO E RFM MODEL

## PER MIGLIORARE IL BUSINESS



# Contesto

La libreria Liber ne cuore del centro storico di Pavia è una libreria universitaria che si differenzia dalle altre per l'ampio spazio luminoso, grandi tavoli di legno e sedute confortevoli.

All'interno è possibile usare il servizio di copisteria e il bar  
Dispone anche di una zona in cui è possibile organizzare eventi come  
firmacopie e corsi di scrittura creativa.

Nel giardino interno c'è la possibilità di passare il tempo libero in  
compagnia e organizzare aperitivi post lezioni.

Hanno anche una tessera fidelity per la raccolta di punti, ma anche per  
avere uno storico dei libri letti e comprati dal cliente.

La sera invece si trasforma in un locale con musica dal vivo presentazioni  
di libri con aperitivo oppure semplicemente serate tra amici.

La libreria è frequentata per lo più da universitari e giovani.



# Indice

1. Analisi di mercato

2. VRIO model

3. RFM model

4. Strategia Digital

# 1. Analisi di mercato



LIBRI CHE RENDONO LIBERI

Il tema della libreria è un tema difficile da rendere unico perché con l'avvento di Amazon ovviamente è molto facile reperire qualsiasi libro a buon mercato, quindi la cosa più importante è riuscire a rendere il locale libreria un luogo piacevole ed esclusivo per chi ne fa uso.

VOLUME DI RICERCA ?	SEO DIFFICULTY ?	PAID DIFFICULTY ?	COSTO PER CLICK (CPC) ?
<b>110.000</b> ALTO	<b>51</b>	<b>100</b>	<b>€0,43</b>

Possiamo facilmente notare che la parola libreria ha un volume di ricerca ampio e questo ci permette di lavorare su questa kw

# 1. Analisi di mercato

LIBER



LIBRI CHE RENDONO LIBERI

TITOLO PAGINA URL ?
Come arredare con una <b>libreria</b> : idee per renderla protagonista gaiamiacola.it
I gatti della <b>Libreria</b> Acqua Alta di Venezia, un gioiello unico ... gcomegatto.it
La <b>Libreria</b> di Bologna dove tutti i libri sono gratis iviaggididante.com
Venezia, allagata la storica <b>libreria</b> "Acqua alta". La dipendente video.repubblica.it
Reggio Calabria, la storica <b>Libreria</b> Ave non venderà più i libri ... strettoweb.com
Il carro armato diventa <b>libreria</b> : arma di istruzione di massa repubblica.it
<b>Libreria</b> Acqua Alta di Venezia: una delle librerie più belle del ... artandtravels.it

KEYWORD ?
libreria universitaria
libreria ikea
libreria universo
libreria acqua alta
libreria design
libreria vicino a me
libreria coop



skuola.net

https://www.skuola.net › news › notizie-universita › c...

## Dimmi cosa mangi e ti dirò che universitario sei - Skuola.net

MOZ DA: 64/100 (-2%) Ref Dom: 11.41K Ref Links: 843.56K Spam Score: 4% [Show backlinks](#)

Search traffic (us): -/mo (website: 2200/mo) - Keywords (us): - (website: 3646)

10 feb 2021 — **Cosa** mangi in pausa pranzo? Scopriamo i pasti tipici di ogni studente **universitario** in Dad: e tu che studente sei?



parmateneo.it

http://www.parmateneo.it › ...

## Student vs Food, cosa mangiano gli studenti fuori sede?

MOZ DA: 39/100 (+3%) Ref Dom: 946 Ref Links: 9.17K Spam Score: - [Show backlinks](#)

Search traffic (us): 1/mo (website: 1/mo) - Keywords (us): 5 (website: 7)

17 nov 2014 — Alle lezioni, alle nottate passate in bianco sui libri, **agli** esami, si aggiunge ogni giorno la faticosa domanda: "**Cosa** mangerò oggi?".

# 2. VRIO model

## **V as VALUABLE**

Qual è la risorsa preziosa della libreria Liber?

La location unica adatta sia allo studio e al lavoro che all'intrattenimento, il bar tavola calda che permette di consumare ottime pietanze per tutti i pasti della giornata, ma anche ottimi cocktail per la fine della giornata concedendosi un momento di svago dopo la lunga giornata

Il giardino interno che permette di approfittare delle belle giornate e di fare delle esposizioni di opere d'arte



## 2. VRIO model

### **R as RARE**

Quanto è facile per i concorrenti ottenere la stessa risorsa della libreria Liber?

La location di Liber è unica nel suo genere in quando facente parte di un antico palazzo dell'epoca romana, quindi rende il suo punto di forza unico

La libreria ha anche un reparto di prime copie tra i migliori d'Italia, quindi è una delle poche che da la possibilità di acquistare veri e propri pezzi di storia della letteratura. Questo rende la libreria Liber adatta ad attività di marketing digitale





## 2. VRIO model

### **I as INIMITABLE**

Sarà costoso o possibile per i concorrenti imitare o replicare la risorsa della libreria Liber?

i punti di forza della libreria Liber sono inimitabili, proprio per l'unicità della location e della collezione, ma anche perché sarebbe estremamente costoso

Anche il personale viene formato con corsi di alta formazione specifica, ed alcuni dei dipendenti sono studenti laureandi in letteratura che approfittano della vicinanza della libreria con la sede universitaria.





## 2. VRIO model

### O as ORGANIZED

L'organizzazione ha all'interno strutture e processi per sfruttare questo vantaggio?

Si, la libreria Liber vanta la struttura migliore per gli studenti, i migliori baristi della città e collaborazioni con artisti e artigiani che non vedono l'ora di esporre in questa location

Hanno anche un app che permette la prenotazione di libri e riservazione di tavoli

E con il servizio di copisteria effettuano rilegature di tesi di laurea con materiali preziosi.

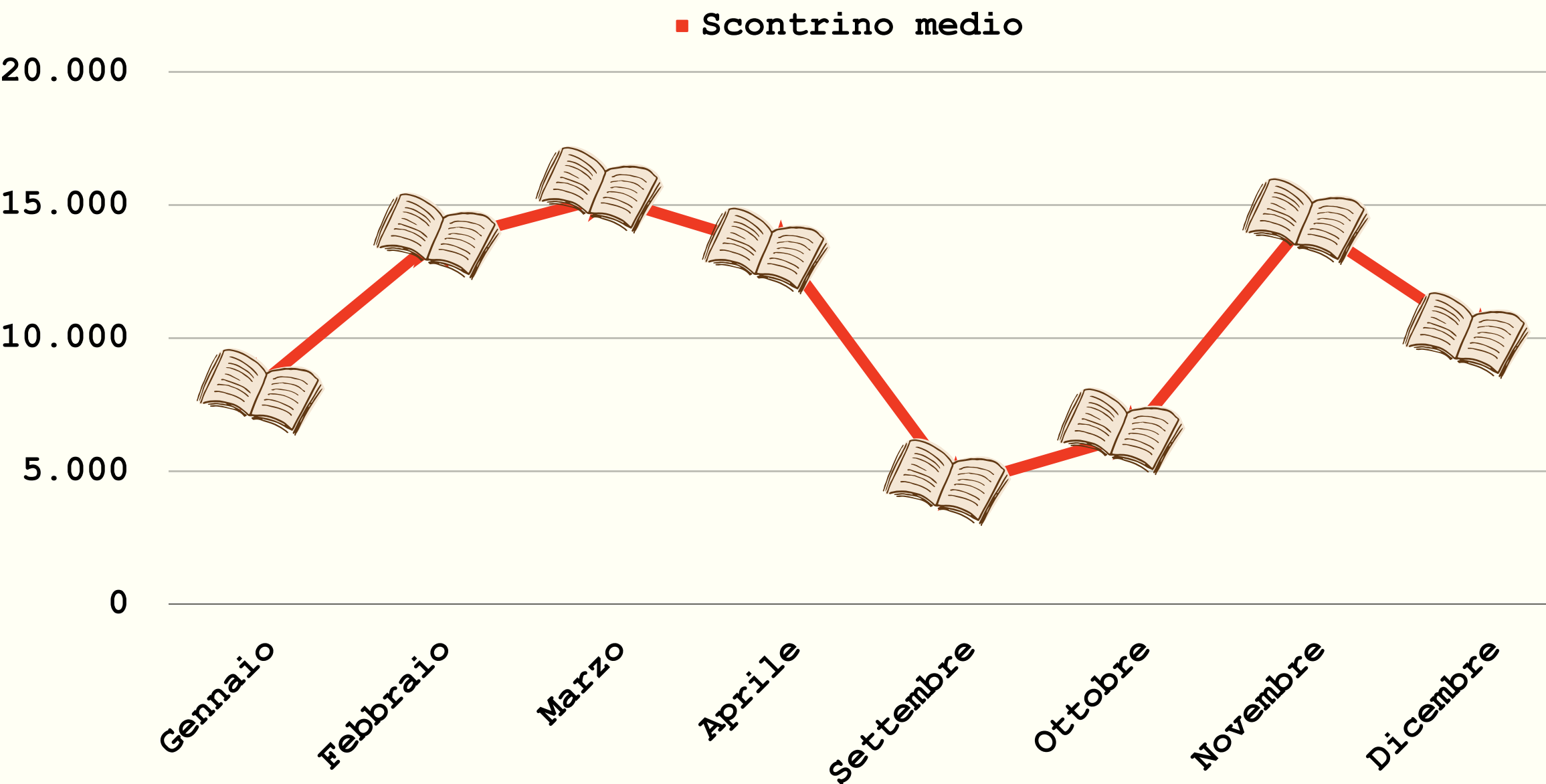
Hanno tutto ciò che serve allo studente universitario.

# 3. RFM model



Grazie a questo modello possiamo prevedere quali saranno le azioni dei nostri clienti in base allo storico dei loro acquisti

Dal documento fornito possiamo vedere che:



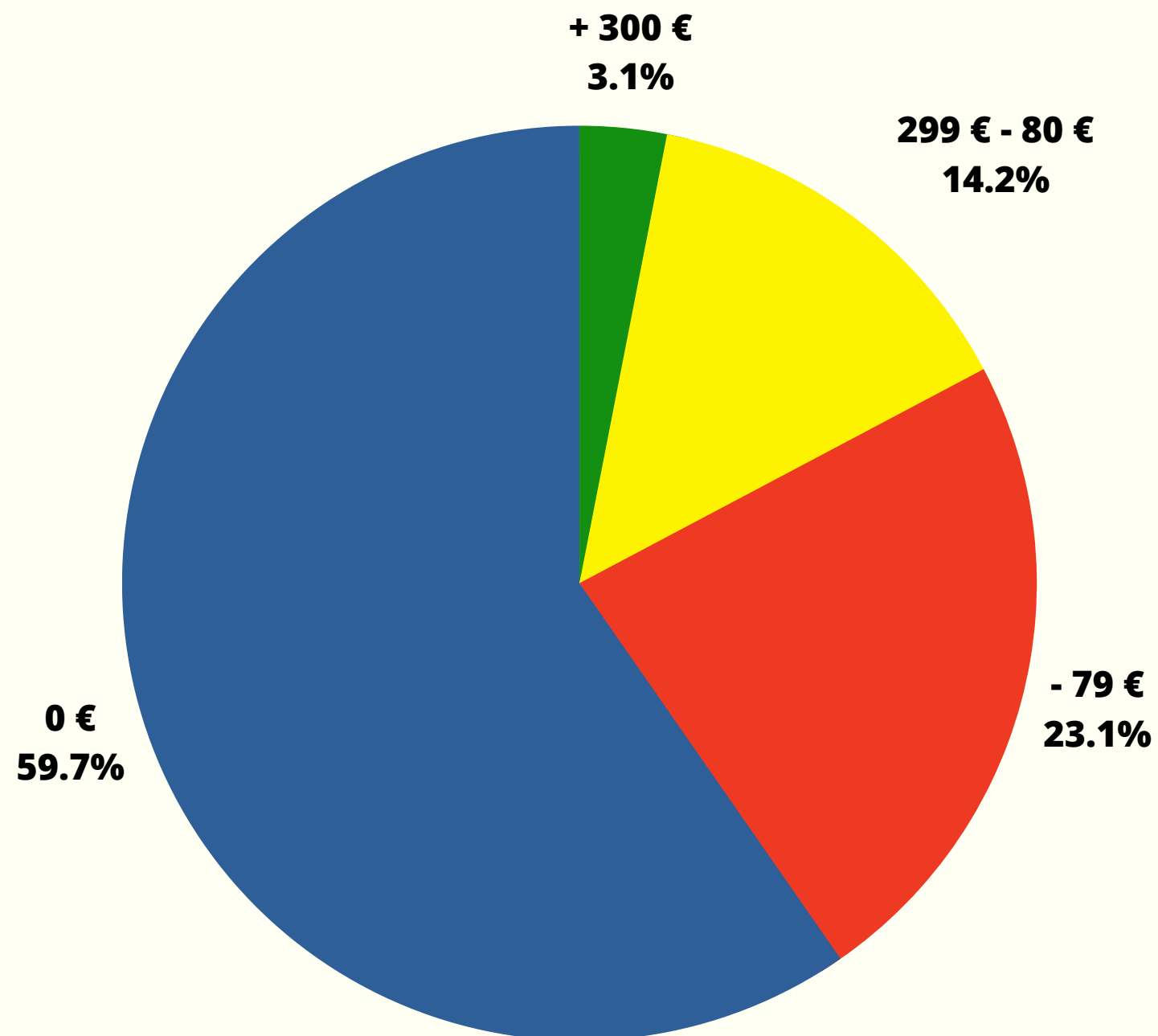
Per l'anno 2022 lo scontrino medio è stato altalenante nei 12 mesi. Ma notiamo un picco nei periodi di sessione di esami e di lauree.

### 3. RFM model



Grazie a questo modello possiamo prevedere quali saranno le azioni dei nostri clienti in base allo storico dei loro acquisti

Dal documento fornito possiamo vedere che:



La maggior parte dei clienti della libreria (**59,7%**) compila il modulo per la fidelity, lasciando i dati, ma non compie nessun acquisto

Abbiamo poi un **23,1%** di clienti che hanno uno scontrino medio inferiore ai 79€

Il **14,2%** spende un po' di più  
Mentre i clienti VIP che spendono mediamente più di 300€ sono il **3,1%**

### 3. RFM model



Su quest'ultimo segmento è possibile fare un'azione di retargeting per andare a fargli sentire che per il nostro cliente hanno un valore e sono molto importanti, quindi potremmo valutare un regalo, o un invito ad un evento esclusivo

Sui clienti che invece non hanno ancora effettuato un acquisto potrebbe essere utile offrire uno sconto o un incentivo a comprare, quindi codice sconto sul primo acquisto, omaggio a seguito di un acquisto

Per tutti gli altri utenti potrebbe essere corretto andare a colpirli in ordine cronologico a partire da chi ha effettuato l'ultimo acquisto da tanto tempo per andare a riprenderli cercando di attirare la loro attenzione con qualcosa di esclusivo e limitato nel tempo.

### 3. RFM model



Per quanto riguarda la frequenza con cui i miei clienti acquistano, non ho dati sufficienti per pensare ad una strategia, ma ipotizzando che i nostri clienti alto spendenti abbiano comprato regolarmente nell'arco dell'anno con una frequenza circa bistrale

Questa analisi è molto approssimativa, avrei bisogno di avere uno storico degli acquisti

# 4. Strategia Digital



LIBRI CHE RENDONO LIBERI

Secondo quanto detto in precedenza qui di seguito si trovano alcuni esempi di inserzioni di inserire sui canali della libreria Liber

## Segmento alto spendente



Liber per te che sei un cliente speciale abbiamo preparato un regalo unico



Liber vuole ringraziarti per essere un cliente speciale



E per farlo abbiamo deciso di preparare qualcosa di unico ed esclusivo

Abbiamo pensato a un corso di **bartendercy** nel nostro locale con flair academy per insegnarti i trucchi del mestiere e diventare il protagonista delle tue serate con gli amici.

Ti aspettiamo giovedì 4 maggio a partire dalle 18:30  
Porta con te questo invito per avere il tuo ingresso omaggio



# 4. Strategia Digital

LIBER



LIBRI CHE RENDONO LIBERI

## Segmento non spendente



Liber Amico, non hai trovato quello che ti piace? non ti abbiamo aiutato? Tu sei il centro dei nostri pensieri, e per questo sta per ricevere un regalo!

Hei tu, amico!



Abbiamo notato che il tuo cestino della cultura non contiene ancora un nostro pezzo  
Non hai trovato quello che cerchi?

Il nostro staff è sempre a tua disposizione e puoi ordinare qualsiasi libro tu voglia

Intanto mentre pensi a cosa vorresti leggere nel parco sotto l'ombra di una pianta ti regaliamo il

**30% di sconto sul tuo primo acquisto**



# 4. Strategia Digital

LIBER



LIBRI CHE RENDONO LIBERI

## Segmento che non compra da tempo

LIBER

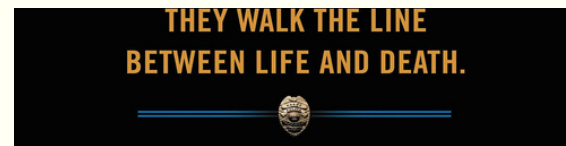


LIBRI CHE RENDONO LIBERI

Liber



Abbiamo uno  
sconto per te



Liber Non ci vediamo da molto  
tempo e ci manchi

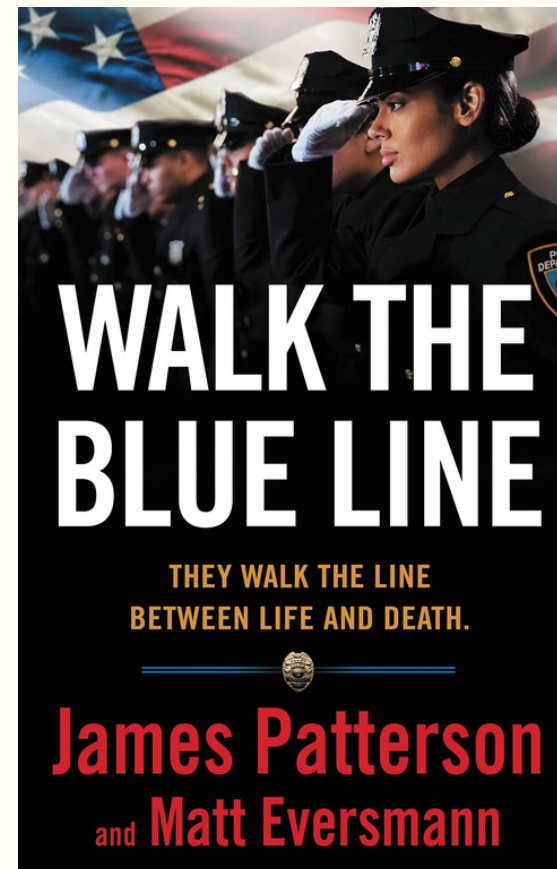
ti abbiamo messo da parte un  
articolo esclusivo

Passa a trovarci per scoprire di  
cosa ti tratta, ma attenzione non  
possiamo tenerlo per sempre

Ciao Car\*

Visto che non ci vediamo da tanto tempo abbiamo  
preparato una sorpresa per te, solo perché ci  
manchi

Il nuovo libro di James  
Patterson  
Walk the Blue Line



Vogliamo proporti uno sconto  
per essere tra i primi ad  
averlo

Ti aspettiamo in libreria  
entro domenica 7 maggio per  
approfittare dell'offerta

# LIBER



LIBRI CHE RENDONO LIBERI

“Sii sempre, in ogni circostanza e di fronte a tutti, un uomo libero e pur di esserlo sii pronto a pagare qualsiasi prezzo.”

(Sandro Pertini)

