



social media brainstorm



Costruzione del Funnel per delineare i diversi momenti nei quali mostrare determinati contenuti



Creazione strategica di una o più campagne per raggiungere tutto il pubblico target



Quali e quante inserzioni creare prendendo in considerazione tutti i formati



Ideazione delle diverse inserzioni con la creazione di copy e immagini

COSTRUZIONE DEL FUNNEL PER DELINEARE I DIVERSI MOMENTI NEI QUALI MOSTRARE DETERMINATI CONTENUTI



Notorietà

Notorietà del Brand

Considerazione

Interazioni
Generazione di contatti
Traffico

Conversione

Conversioni
Vendita dei prodotti del catalogo



COSTRUZIONE DEL FUNNEL PER DELINEARE I DIVERSI MOMENTI NEI QUALI MOSTRARE DETERMINATI CONTENUTI



Notorietà

Creazione di una campagna che crei hype e curiosità negli utenti.

Il bacino di utenza deve essere ampia e toccare tutti i tipi di pubblico.

target: giovane 18-45

famiglia, stile di vita sano

Considerazione

Le campagne di questo momento devono rendere il brand appetibile, interessante, far pensare agli utenti che vogliono far parte di questa community.

Post informativi interessanti per gli utenti.

Target: utenti che hanno interagito con la campagna precedente

Conversione

In questo caso le campagne devono contenere promozioni, recensioni e call to action incisive tipo acquista ora, iscriviti subito. in questa fase l'utente sa chi siamo e cosa vendiamo quindi deve diventare nostro cliente

CREAZIONE STRATEGICA DI UNA O PIÙ CAMPAGNE PER RAGGIUNGERE TUTTO IL PUBBLICO TARGET



CAMPAGNA 1

**Notorietà: il tuo brand per la frutta
fresca**

CAMPAGNA 2

**Considerazione: perché mangiare 5
porzioni di frutta al giorno?**

CAMPAGNA 3

**Considerazione: Piano alimentare di
una settimana gratuito con
iscrizione alla newsletter**

CAMPAGNA 4

Considerazione: Cosa dicono di noi

CAMPAGNA 5

Conversione: Sconto nuovi clienti

CAMPAGNA 6

**Considerazione: Promo frutta di
stagione**