Esercitazione finale: modulo 2

Creazione delle personas

Persona 1: Laura, 34 anni, Milano

 Background: Responsabile marketing in un'azienda di moda sostenibile, attenta alla qualità dei prodotti e alla cura personale. Pratica yoga e ha un forte interesse per i prodotti biologici e cruelty-free.

• Bisogni e Obiettivi:

- o Vuole trovare un prodotto naturale per la sua skincare.
- Cerca soluzioni anti-age e idratanti per pelli sensibili.
- È disposta a pagare di più per prodotti etici e trasparenti.

Comportamenti Online:

- Naviga regolarmente blog di bellezza naturale.
- Segue brand eco-friendly su Instagram.
- o Legge le recensioni prima di acquistare.

Dispositivi utilizzati:

- o Smartphone (iPhone 14) per navigare e acquistare online.
- Laptop (MacBook Air) per approfondimenti e lettura blog.

Persona 2: Marco, 42 anni, Bologna

• **Background**: Consulente freelance, viaggia spesso per lavoro. Preoccupato della salute della pelle a causa di stress e cambiamenti climatici.

• Bisogni e Obiettivi:

- Cerca un prodotto semplice e efficace per mantenere la pelle idratata.
- Ha bisogno di un trattamento facile da usare quotidianamente.
- Vuole risultati visibili e duraturi, senza dover utilizzare molti prodotti diversi.

Comportamenti Online:

- Cerca articoli su salute e benessere.
- Guarda video recensioni su YouTube.
- o Preferisce siti semplici, chiari, con check-out veloce.

Dispositivi utilizzati:

- Smartphone Android (Samsung Galaxy S22).
- Tablet per leggere notizie e fare acquisti veloci.

Struttura dell'informazione

Struttura sito web per Laura

1. Homepage

- Messaggio chiaro sulla purezza e origine naturale dell'olio.
- o Accesso rapido alle sezioni: "Chi siamo", "Scopri il nostro olio", "Recensioni".

2. Il nostro olio

- o Benefici specifici (anti-age, idratazione profonda, naturale).
- Ingredienti e origine.
- Call to Action: "Acquista ora".

3. **Blog**

- Articoli su bellezza naturale e consigli skincare.
- Aggiornamenti su promozioni e novità.

4. Chi siamo

Storia dei fondatori, valori etici.

5. **Contatti**

- Modulo semplice per richieste personalizzate.
- FAQ e assistenza rapida.

6. Recensioni

Testimonianze reali di clienti.

7. Acquista

- Scheda prodotto dettagliata.
- Procedura di acquisto chiara e veloce.

Gerarchia e navigazione intuitiva

- Menu Fisso in alto: Home | Chi siamo | Il nostro olio | Blog | Contatti
- Navigazione mobile: Menu hamburger con accesso rapido all'e-commerce.
- CTA Visibili: "Scopri di più", "Acquista ora", "Contattaci".

Motivazione UX:

- Focus sulle emozioni e valori condivisi con Laura.
- Percorso di acquisto semplice: informazione → fiducia → conversione.
- Struttura coerente con l'estetica naturale e raffinata del sito.

Mobile-First Design

Tre siti con buon design responsive:

- 1. **Aesop** (aesop.com)
- 2. **Lush** (lush.com)
- 3. **Dr. Hauschka** (dr.hauschka.com)

Punti di forza mobile-first:

- Caricamento veloce e immagini ottimizzate.
- Navigazione touch-friendly con pulsanti grandi e CTA ben visibili.
- **Testi brevi**, impattanti e sezioni a scorrimento verticale.

Confronto desktop vs mobile:



Puroelixir – Olio di semi di fico d'India

Desktop

- Layout: Ampio e arioso, con immagini ad alta risoluzione e sezioni ben distinte.
- Navigazione: Menu orizzontale con accesso diretto alle principali sezioni.

• **Contenuti**: Testi informativi dettagliati, con enfasi sulla qualità e purezza del prodotto.

Mobile

- Layout: Adattato verticalmente, con immagini ottimizzate per schermi più piccoli.
- Navigazione: Menu a scomparsa (hamburger) per risparmiare spazio.
- Contenuti: Informazioni concise, con call-to-action ben visibili.

Differenze principali

- Accessibilità: La versione mobile semplifica l'accesso alle informazioni essenziali.
- Interazione: Elementi touch-friendly per facilitare l'uso su dispositivi mobili.
- Velocità: Tempi di caricamento ottimizzati per connessioni mobili.



Desktop

- **Design**: Elegante e minimalista, con ampio uso di spazi bianchi.
- Navigazione: Menu orizzontale con sottosezioni a discesa.
- Contenuti: Immagini di alta qualità e descrizioni dettagliate dei prodotti.

Mobile

- **Design**: Adattato per schermi piccoli, mantenendo l'estetica del brand.
- Navigazione: Menu a scomparsa per una navigazione intuitiva.
- Contenuti: Informazioni essenziali con immagini ottimizzate per il mobile.

Differenze principali

- **Esperienza utente**: La versione mobile offre un'esperienza coerente con il desktop, ma ottimizzata per l'uso touch.
- Velocità: Caricamento rapido grazie all'ottimizzazione delle risorse.



Desktop

- **Design**: Colorato e vivace, con immagini accattivanti dei prodotti.
- Navigazione: Menu orizzontale con categorie ben definite.
- Contenuti: Descrizioni dettagliate e storytelling coinvolgente.

Mobile

- **Design**: Adattato per una navigazione verticale, mantenendo l'identità visiva.
- Navigazione: Menu a scomparsa e accesso rapido alle categorie principali.
- Contenuti: Informazioni concise con immagini ottimizzate per dispositivi mobili.

Differenze principali

- Interazione: La versione mobile enfatizza l'usabilità con elementi touch-friendly.
- Accessibilità: Contenuti prioritari facilmente accessibili su schermi più piccoli.

Dr. Hauschka

Desktop

- **Design**: Pulito e professionale, con focus sulla naturalità dei prodotti.
- Navigazione: Menu orizzontale con sottosezioni dettagliate.
- Contenuti: Informazioni approfondite sui prodotti e sulla filosofia del brand.

Mobile

- **Design**: Adattato per schermi piccoli, mantenendo la coerenza visiva.
- Navigazione: Menu a scomparsa per una navigazione semplificata.
- Contenuti: Informazioni essenziali con immagini ottimizzate per il mobile.

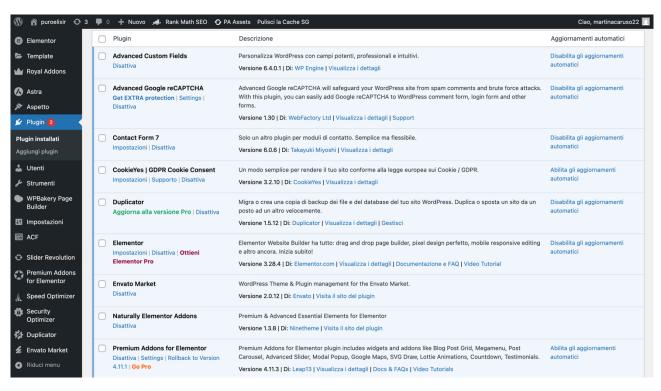
Differenze principali

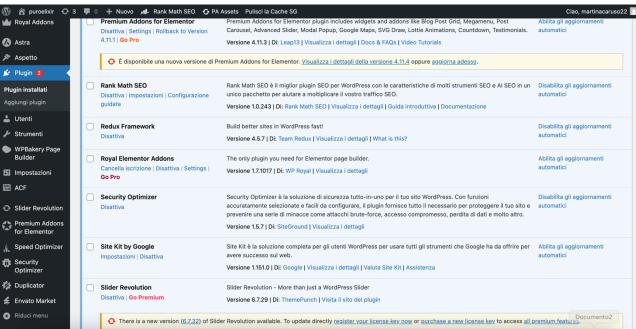
- **Esperienza utente**: La versione mobile offre un'esperienza fluida e coerente con il desktop.
- Velocità: Tempi di caricamento ottimizzati per dispositivi mobili.

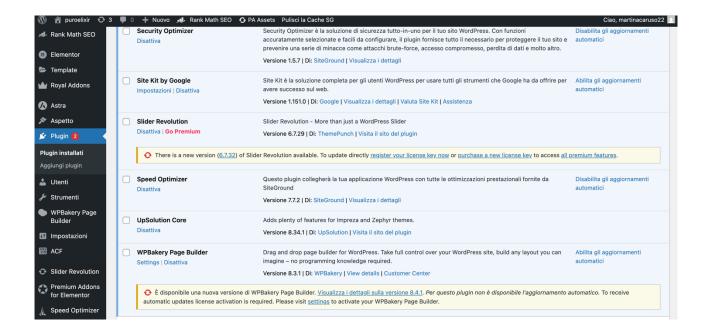
SITO CREATO: https://puroelixir.com/

TEMA INSTALLATO: Astra. Perché? è un tema **veloce**, **leggero** e facile da personalizzare, ideale per siti e-commerce come Puroelixir. È **ottimizzato per WooCommerce**, responsive su mobile, e aiuta il posizionamento su Google grazie al suo codice **SEO-friendly**. In più, ti permette di creare un sito bello e funzionale anche senza sapere programmare.

PLUGIN INSTALLATI – tra cui Rank Math, Security Optimizer, Speed Optimizer, CookieYes







Tre strategie per ottenere backlink di qualità:

- Guest Blogging su siti autorevoli: Scrivi articoli per blog e riviste online del settore benessere, skincare naturale e biologico. In cambio di contenuti di valore, richiedi un backlink al tuo sito, migliorando la tua autorità online.
- Digital PR & Collaborazioni: Collaborazione con influencer, giornalisti esperti del settore inviando comunicati stampa, prodotti in omaggio o proposte di interviste, che possono generare backlink naturali da fonti di qualità.
- Contenuti di valore condivisibili: Creazione di guide, ricerche originali, o
 infografiche su temi legati all'olio di fico d'India e offri questi contenuti ad altri siti o
 blog, chiedendo l'attribuzione con link.

Strategia social:

La strategia social di Puroelixir si fonda principalmente sui **Instagram Reels**, sfruttando il loro potenziale virale per aumentare visibilità, interazione e vendite. Ogni settimana si pubblicano **3 Reels** con format diversi ma coerenti: il primo è un **tutorial pratico** (es. "Come applicare l'olio di fico d'India per una pelle tonica in 30 secondi"), il secondo è un **prima/dopo** reale di clienti che mostrano risultati visibili, mentre il terzo è un **Reel ispirazionale** che racconta i benefici dell'olio con elementi visivi naturali e musica emozionale. Ogni Reel termina con una **call to action** chiara: "Segui per altri consigli" o "Scopri di più sul nostro sito".

Per alimentare costantemente questa produzione, si invitano i clienti a creare i propri **Reels UGC** usando il prodotto, partecipando a una challenge mensile con hashtag dedicato (es. #PuroelixirGlow), con la promessa di una selezione dei migliori video da ricondividere e premiare con sconti o prodotti. I Reels migliori vengono poi **sponsorizzati** con un budget mirato (€5-10 al giorno), per raggiungere nuovi pubblici simili e riportarli al profilo o direttamente all'e-commerce.

Accanto ai Reels, si usano **stories quotidiane** per anticipare i nuovi video, fare domande, e raccogliere feedback. Ogni mese viene analizzato il rendimento dei Reels (visualizzazioni, salvataggi, condivisioni) e si adatta il piano, puntando sui formati più virali. Con questa strategia, i Reels diventano il motore di crescita organica, generando **contenuti che si autoalimentano**, aumentano i follower e portano nuovi clienti attirati da video brevi, autentici e di forte impatto visivo.

Differenza tra cookie di prima parte e cookie di terza parte:

Su un sito web, i **cookie di prima parte** sono quelli creati e gestiti direttamente dal dominio che l'utente sta visitando, e servono a migliorare l'esperienza utente ricordando preferenze, login, o contenuti del carrello; sono accessibili solo dal sito stesso e sono considerati meno invasivi in termini di privacy. I **cookie di terza parte**, invece, sono generati da domini esterni (come Google, Facebook, ecc.) integrati nel sito per scopi di tracciamento, pubblicità o analisi, e permettono di seguire il comportamento dell'utente anche su altri siti, rendendo necessaria una gestione più attenta in termini di consenso e normativa GDPR.

Report sull'importanza della conformità GDPR:

La conformità al **Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati (GDPR)** è fondamentale per qualsiasi sito web che raccoglie, tratta o conserva dati personali di utenti all'interno dell'Unione Europea. Questo regolamento ha lo scopo di tutelare i diritti e la privacy delle persone, imponendo maggiore trasparenza e controllo sui dati che vengono raccolti, come nome, email, indirizzo IP o cookie.

Per siti e-commerce come **Puroelixir**, rispettare il GDPR significa implementare un'informativa sulla privacy chiara, un sistema di consenso per i cookie (in particolare quelli di terza parte), e garantire agli utenti il diritto di accesso, modifica o cancellazione dei propri dati. Oltre a essere un obbligo legale, la conformità rappresenta un **segnale di affidabilità**: rafforza la fiducia dei clienti, migliora la reputazione del brand e riduce il rischio di sanzioni economiche.

In sintesi, il rispetto del GDPR non è solo una questione di legge, ma una vera e propria **opportunità strategica** per dimostrare trasparenza e costruire relazioni solide con i propri utenti.