



FASE 1: SCELTA DEL FUNNEL DI CONVERSIONE

MODELLO SCELTO: AAARRR -> IDEALE PER BUSINESS DIGITALI E STARUP CHE PUNTANO ALLA FIDELIZZAZIONE

MOTIVAZIONE SCELTA

Melassa Creations è un piccolo e-commerce di prodotti fatti a mano, quindi è fondamentale attirare nuovi clienti ma anche fidelizzarli e trasformarli in ambassador del brand. Il funnel AAARRR (Awareness, Acquisition, Activation, Retention, Revenue, Referral) è perfetto per questo obiettivo.

APPLICAZIONE AL BRAND

1. **AWARENESS (CONSAPEVOLEZZA):** Aumento della visibilità e della conoscenza online tramite social media con la creazione di contenuti su IG e Tik Tok, SEO, influencer marketing, pubblicità e blog sul sito con articoli su artigianato, handmade e idee regalo.
2. **ACQUISITION (ACQUISIZIONE):** Ottimizzazione del sito per attrarre e convertire visitatori in potenziali clienti
3. **ACTIVATION (ATTIVAZIONE):** Incentivi per la prima vendita (es. sconto di benvenuto o spedizione gratuita), schede prodotto dettagliate, esperienza utente intuitiva e veloce per facilitare il primo acquisto
4. **RETENTION (FIDELIZZAZIONE):** Email marketing e contenuti esclusivi per mantenere i clienti attivi, programma fedeltà e assistenza post vendita
5. **REVENUE (MONETIZZAZIONE):** Upselling e cross-selling per aumentare il valore medio dell'ordine, creazione di edizioni limitate e pre-order, offerte sociali per clienti abituali.
6. **REFERRAL (PASSAPAROLA):** Programmi di affiliazione e incentivi per chi porta nuovi clienti e collaborazioni con brand affini.

FASE 2: STRATEGIA MULTICANALE E OMNISCANALE

SOCIAL MEDIA STRATEGY

- **PIATTAFORME:** Instagram (canale principale per mostrare prodotti con foto e reel), Facebook, Tik Tok (video brevi per mostrare il processo creativo), Pinterest (per ispirare e attrarre utenti)
- **TONO DI COMUNICAZIONE:** Creativo, autentico, vicino al cliente e con un focus sulla sostenibilità e unicità dei prodotti
- **CONTENUTI PER ENGAGEMENT:** Video “behind the scenes” del processo creativo, foto e video di clienti che usano i prodotti, tutorial su come abbinare i prodotti, idee regalo, contenuti nelle stories per coinvolgere la community, video di creazione e unboxing, giveaway e collaborazioni con micro-influencer

SEO & SEARCH ENGINE MARKETING

- **KEYWORD:** prodotti fatti a mano, regali artigianali personalizzati, accessori handmade in Italia, moda, riciclo, handmade, sostenibile, uncinetto, cucito
- **SEO:** Ottimizzazione delle schede prodotto con descrizioni ricche di parole chiave strategiche e delle immagini per la ricerca visuale su Google e Pinterest e per una migliore indicizzazione, creazione di articoli blog sulle tendenze handmade, il valore dell’artigianato, idee regalo etc.
- **GOOGLE ADS:** Campagne con targeting per chi cerca prodotti handmade e artigianali o chi ha visitato il sito ma non ha acquistato

EMAIL MARKETING & CHATBOT

- **STRATEGIA ACQUISIZIONE CLIENTI:** Pop-up con sconto di benvenuto per iscrizione alla newsletter, sequenza di mail sui valori del brand e storie dietro ai prodotti, newsletter mensile con novità e offerte esclusive e assistenza post-acquisto con suggerimenti di prodotti correlati.
- **AUTOMATION & NURTURING:** Email post-acquisto con suggerimenti sul prodotto, follow-up per chiedere una recensione, email personalizzate in base agli acquisti precedenti
- **CHATBOT:** Risposte automatiche su Whatsapp o Messenger per assistenza immediata, Personal Stylist per suggerimenti personalizzati sulla cronologia di navigazione e sui dubbi

REMARKETING & RETARGETING

- **TOUCH POINT DIGITALI:** Annunci su Instagram e Facebook per utenti che hanno visitato il sito ma non hanno acquistato, email con carrello abbandonato per recuperare le vendite perse, notifiche push per nuovi prodotti o sconti esclusivi
- **PERSONALIZZAZIONE DELLA COMUNICAZIONE:** Analisi degli acquisti passati per suggerire prodotti correlati, email segmentate in base agli interessi, offrire sconti personalizzati ai clienti fedeli, testare contenuti e call-to-action in base al comportamento degli utenti.

CONCLUSIONE

Questo funnel marketing permette a Melassa Creations di attrarre nuovi clienti, coinvolgerli, fidelizzarli e sfruttare il potere del passaparola per crescere in modo sostenibile. L'approccio omnicanale garantisce una presenza forte su più piattaforme, migliorando la customer experience e ottimizzando le conversioni