

# E-COMMERCE CERERIS

---

Towards brand attraction & reputation

# AGENDA

01

## **BRAND ATTRACTION & REPUTATION**

Quali attività intraprendere?

02

## **BRAND AWARENESS & FAVORABILITY**

Come aumentare le vendite e il  
sostegno?

03

## **CUSTOMER ACQUISITION & RETENTION**

Come aumentare le vendite? E come  
fidelizzare i miei clienti?

# BRAND ATTRACTION & REPUTATION


## ATTRACTION


- Content marketing
- Influencer marketing
- Eventi
- Creazione di blog & storytelling
- Giveaways
- Promozioni & sconti sul primo acquisto
- Nuovi prodotti e novità
- Newsletter

## REPUTATION

- Incrementare coerenza & affidabilità del brand
- Ascoltare i feedback & risoluzione delle problematiche segnalate
- Monitoraggio continuo tramite specifici tool
- Azione e attività sociale & ambientale
- Referral
- Incentivo di recensioni tramite scontistiche o premi
- Valorizzazione di valori, trasparenza e etica
- Condivisione delle idee e opinioni del personale

# BRAND ATTRACTION & REPUTATION

 CERERIS  
Sponsored



[Learn More](#)

110 likes

CERERIS Vieni a scoprire l'offerta speciale sulla nuova gamma di prodotti GOOVI, per una pelle impeccabile!

[View all 8 comments](#)

PIU' CI *consigli* PIU' *guadagni!*

**GUADAGNA 10€**  
QUANDO INVITI UN AMICO

**GUADAGNA 50€**  
QUANDO INVITI 5 AMICI

**GUADAGNA 100€**  
QUANDO INVITI 10 AMICI

**LORO RICEVERANNO 15€ CIASCUNO\***

**INVITA ORA**

\*Si applicano termini e condizioni. L'amico referenziato deve fare una spesa di 50€ per ricevere 15€ di sconto. Vedi il sito web per tutti i dettagli.

Talkwalker



# BRAND AWARENESS & FAVORABILITY

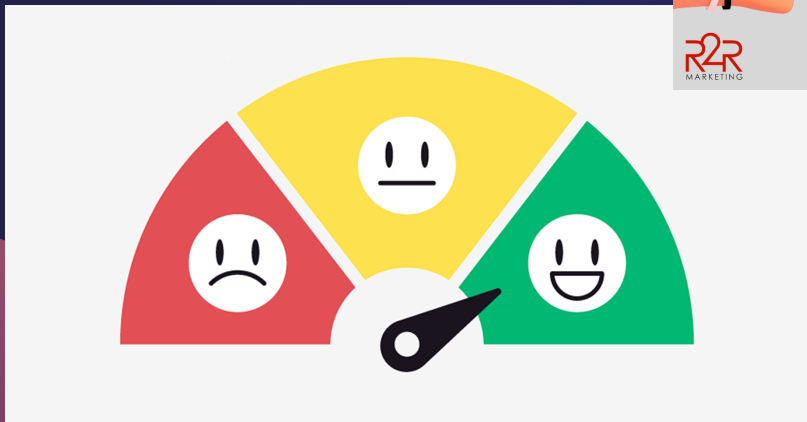


## FAVORABILITY

- Referral
- Qualità e precisione
- Promozioni & premi
- 24/24 customer service
- Sondaggi
- Customer experience

## AWARENESS

- Personalità del logo e brand
- Umanizzazione del brand,
- Sito web & attività di SEO
- Google & Social Ads
- Attività a livello locale
- Condivisione storie e valori
- Social proof



# SOCIAL PROOF

Why It Matters

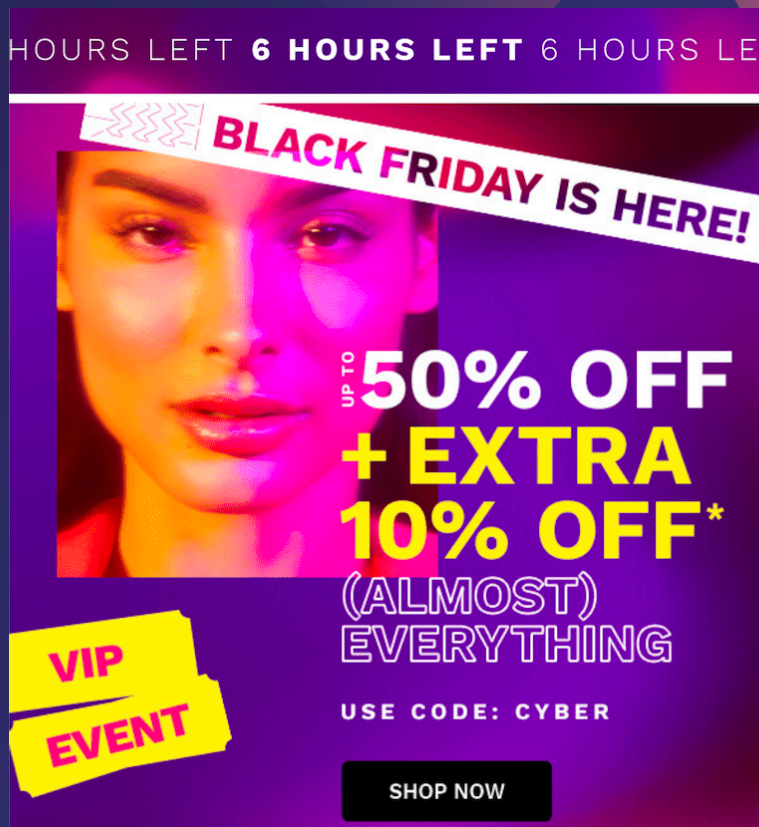
An illustration showing five hands performing different actions: a thumbs up, holding a red heart, holding a smartphone, a smartphone with multiple red hearts floating around it, and holding a yellow star. The hands are wearing various colored sleeves (black, green, orange, blue). In the bottom left corner of the illustration is the 'R2R MARKETING' logo.

**BRAND AWARENESS & FAVORABILITY**



# CUSTOMER ACQUISITION

- Ispirare fiducia
- Ispirare affidabilità
- Creare urgenza con sconti/ offerte limitate nel tempo
- Spingere le recensioni tramite offerte/regali
- Migliorare l'usabilità del sito
- Creare una buona scheda prodotto con tutte le info disponibili
- Recupero del carrello abbandonato

A promotional banner for Black Friday. At the top, a purple bar contains the text 'HOURS LEFT 6 HOURS LEFT 6 HOURS LEFT' in white. Below this, a white diagonal banner with a zigzag border on the left reads 'BLACK FRIDAY IS HERE!' in bold black letters. The background features a close-up of a woman's face with a pink and orange color gradient. To the right of the face, the text 'UP TO 50% OFF + EXTRA 10% OFF\*' is displayed in large white and yellow letters, followed by '(ALMOST) EVERYTHING' in white. Below this, the text 'USE CODE: CYBER' is shown in white. In the bottom right corner, there is a black button with the text 'SHOP NOW' in white. In the bottom left corner, there are two overlapping yellow banners with the text 'VIP' and 'EVENT' in black.

HOURS LEFT 6 HOURS LEFT 6 HOURS LEFT

**BLACK FRIDAY IS HERE!**

UP TO **50% OFF**  
**+ EXTRA 10% OFF\***  
(ALMOST) EVERYTHING

USE CODE: CYBER

**SHOP NOW**

**VIP**  
**EVENT**



TOTAL CUSTOMERS

3,560

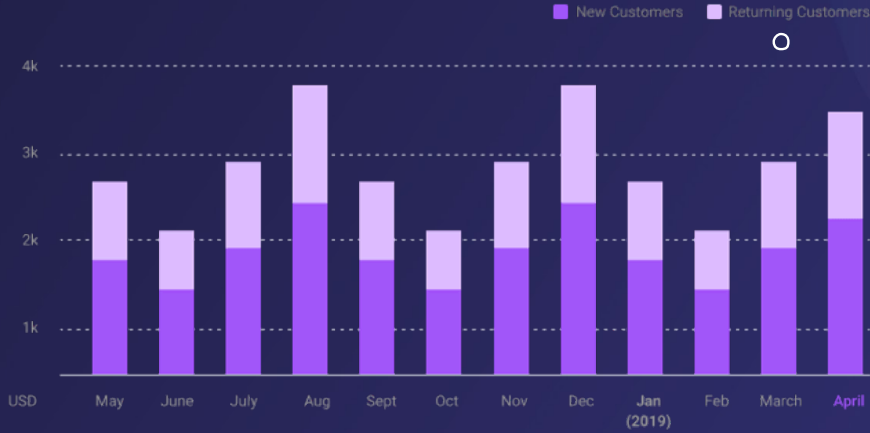
+35.2% from previous month

NEW

2,290 +15% from previous month

RETURNING

1,270 +23% from previous month



REPEAT REVENUE %

38.6%

+35.2% from previous month

CUSTOMER LIFETIME REVENUE

\$860

+5.2% from previous month

AVERAGE ORDER VALUE

\$245

+3% from previous month

LIFETIME ORDERS / CUST.

3.5

-32% from previous month

AVG. DAYS BETWEEN ORDERS

4.8

+8% from previous month

## CUSTOMER RETENTION

- Focus e miglioramento della customer experience
- Creazione di loyalty program
- Sconti, premi, giveaways, offerte speciali
- Sviluppo e focus sull'ambiente lavorativo